

ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ РАН

ВОСТОЧНАЯ АНАЛИТИКА

выпуск 4, 2015

Вопросы импортозамещения

ВОСТОЧНАЯ АНАЛИТИКА
Выпуск 4, 2015

EASTERN ANALYTICS
Issue 4, 2015

Russian Academy of Sciences
Institute of Oriental Studies

EASTERN ANALYTICS

Issue 4, 2015

Moscow
2016

Российская Академия наук
Институт востоковедения

ВОСТОЧНАЯ АНАЛИТИКА

Выпуск 4, 2015

Тема выпуска:
Вопросы импортозамещения

Москва
2016

Ответственный редактор выпуска — Н. Ю. Ульченко

ISBN 978-5-89282-692-1

ISSN 2227-5568

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

*Л. С. Бочарова**

Арабский мир в XXI веке: итоги политики импортозамещения

За последние два десятилетия, в результате проводимой политики индустриализации в целом и импортозамещения в частности, произошли существенные сдвиги в положении большинства арабских стран в мировом товарном экспорте и импорте.
К стратегии импортозамещения, как одному из ключевых факторов роста, большинство арабских стран начинает прибегать после получения независимости. Производство было ориентировано на удовлетворение потребностей внутреннего рынка и основывалось, главным образом, на добыче и первичной переработке сырья (нефть, газ, фосфаты, железная руда, продукция сельского хозяйства). Такой вариант промышленного развития мог быть успешным лишь в странах с достаточно емким внутренним рынком, к коим в полной мере можно было отнести лишь Египет.
К концу 1970 годов темпы роста промышленности в изучаемом регионе начали падать, а импорт расти. Попытка наладить собственное производство приводило чаще всего к замене импорта готовой продукции импортом ее составляющих. Кроме того, в 1980–1990 гг. произошел обвал цен на нефть. Государства вынуждены были переходить в более гибкой экономической политике: либерализации импортных тарифов, отмене контроля за ценами, девальвации местных валют. Перестал расти несырьевой экспорт.
Начиная с 2000 годов происходит смена акцентов и приоритетов экономического и промышленного развития. Импортозамещение становится важнейшим инструментом достижения главной цели — выхода на устойчивое положительное сальдо внешней торговли.
Ключевые слова: Арабские страны, импортозамещение, индустриализация, конкурентоспособность, структура экспорта и импорта, диверсификация экономики, государственное стимулирование, платежный баланс.

Говорить об импортозамещении в арабских странах — задача непростая. Регион включает 24 государства с различным набором факторов конкурентоспособности на местном, региональном и мировом рынках. Публикуемые материалы позволяют получить первые предварительные результаты, которые в будущем, с появлением дополнительных сведений, будут, несомненно, меняться и уточняться.

---

* Бочарова Людмила Семеновна, кандидат экономических наук, доцент ИСАА МГУ им. М. В. Ломоносова

За последние два десятилетия, в результате проводимой политики индустриализации в целом и импортозамещения в частности, произошли существенные сдвиги в положении большинства арабских стран в мировом товарном экспорте и импорте. Они отражены в нижеследующей таблице.

Таблица 1

Удельный вес арабских стран в мировом экспорте и импорте (%)

	Мировой импорт		Экспорт в развивающиеся страны		Экспорт в развитые страны	
Страны	1995–99 гг.	2010–14 гг.	1999–2000 гг.	2012–13 гг.	1999–2000 гг.	2012–13 гг.
Алжир	4,4	6,3	1,0	0,8	0,3	0,4
Бахрейн	30,4	35,2	…	0,2	…	0,1
Джибути	26,8	21,2	…	0,0	…	0,0
Египет	11,8	13,3	0,2	0,4	0,1	0,2
Иордания	34,8	29,8	0,1	0,1	0,0	0,0
Йемен	33,4	30,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Ирак	28,8	24,1	…	1,1	…	0,5
Катар	18,4	16,7	0,6	1,6	0,2	0,7
Коморские острова	12,8	13,6	…	0,0	…	0,0
Кувейт	18,6	24,5	0,9	1,4	0,3	0,6
Ливан	13,1	14,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Ливия	13,4	14,1	0,6	0,0	0,2	0,3
Мавритания	7,5	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Марокко	13,6	14,9	0,4	0,3	0,1	0,1
Оман	35,7	42,3	0,6	0,7	0,2	0,3
Сауд. Аравия	9,8	9,6	3,7	4,6	1,1	2,0
Сирия	32,4	59,4	0,2	0,0	0,1	0,0
Сомали	46,3	48,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Судан	28,6	26,8	0,0	0,1	0,0	0,0
Тунис	7,2	10,2	0,3	0,2	0,1	0,1
ОАЭ	10,5	9,0	2,6	4,4	0,8	2,0

Составлено по: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat39_en.pdf

Как видно из данных таблицы, произошли заметные изменения в товарной структуре внешней торговли, отразившие сдвиги в экспортных ресурсах и импортных потребностях стран. Векторы представленных изменений были разнонаправленными. Самую активную роль играли, конечно, арабские экспортеры

нефти и газа. Так, Катар смог повысить свою долю в суммарном показателе экспорта в развивающиеся страны в 3 раза, Объединенные Арабские Эмираты — в 1,7 раза, Кувейт — в 1,5 раза. Если говорить об аналогичном показателе в развитые страны, то в Катаре он вырос в 4,5 раза, ОАЭ в 2,6 раза и Кувейте в 2,3 раза. Одновременно, произошло сокращение в мировом импорте доли того же Катара (с 18,4% до 16,7%) и ОАЭ (с 10,5% до 9%). Это, при прочих равных условиях, может свидетельствовать о некоторых успехах политики импортозамещения. Подтвердить (или опровергнуть) эти предварительные выводы поможет анализ структуры внешней торговли, представленной в таблице 2.

Таблица 2

Товарная структура экспорта (%, 2013 г.)

Страны	Продукты питания	С/х сырье	Топливо	Руды металлы камни	Обработ товары	В том числе:		
						Хим. тов.	Маш и тран. оборуд.	Проч. обработка
Алжир	0,6	00	98,3	0,2	0,9	0,7	00	0,2
Бахрейн	4,2	0,2	40,2	30,0	25,1	5,4	5,9	13,7
Джибути	30,5	7,1	6,4	20,9	23,0	3,4	11,0	8,6
Египет	15,3	1,9	31,3	7,6	43,2	14,4	5,1	23,7
Иордания	18,6	0,6	0,3	8,5	71,8	33,6	9,8	28,4
Ирак	0,2	0,1	98,9	0,3	0,6	0,4	0,2	0,0
Коморские острова	41,7	0,5	0,0	3,5	54,4	14,4	37,4	2,5
Кувейт	0,2	0,1	90,1	0,7	8,0	5,7	1,5	0,8
Катар	0,0	0,0	92,1	1,2	6,5	5,7	0,3	0,5
Ливан	19,1	1,0	6,3	25,0	48,3	10,5	14,5	23,3
Ливия	0,1	0,0	96,6	1,0	2,2	1,4	0,1	0,7
Мавритания	24,1	0,1	10,9	63,9	0,8	0,1	0,4	0,3
Марокко	19,9	1,4	5,4	9,2	64,1	18,8	20,0	25,3
Оман	2,6	0,0	70,7	4,6	13,3	8,2	1,8	3,4
ОАЭ	3,5	0,2	58,0	15,5	22,3	3,7	9,5	9,0
ПНА	25,1	2,4	0,3	9,9	61,7	6,3	4,2	51,1
Саудовская Аравия	1,1	0,0	84,8	0,7	13,3	10,9	0,7	1,8
Сирия	40,7	1,0	19,3	2,4	36,5	8,0	4,7	23,7
Сомали	84,7	4,4	0,0	0,3	5,1	2,3	1,1	1,8
Тунис	9,7	0,5	15,2	1,5	73,1	8,8	31,3	32,9
Йемен	7,1	0,4	85,1	1,6	2,4	0,8	0,5	1,0
Англия	5,6	0,6	11,4	19,1	57,6	13,3	28,0	16,2
Франция	13,2	1,0	3,9	2,6	76,9	17,9	38,2	20,9
США	9,0	2,1	9,4	6,4	63,6	13,2	33,8	16,6

Составлено по: UNCTAD, Hand book of statistics 2014, U. N., New-York and Geneva, 2014, pp. 110–122

Вторую группу на мировом товарном рынке представляют Египет, Иордания и Судан. Эти страны либо незначительно увеличили свой экспорт на рынки развивающихся и развитых стран (Египет), либо показатели остались неизменными (Иордания и Судан). Но при этом в Иордании произошло самое значительное из всех арабских стран сокращение доли импорта в суммарном мировом показателе с 34.8% до 29,8%. Снизилась и роль Судана как мирового импортера товаров с 28,6% до 26,8%.

Наконец, в третью группу вошли Марокко и Тунис, сократившие свое участие в мировом экспорте, но одновременно увеличив свое присутствие на рынке импорта товаров с 13,6% до 14,9% и с 7,2% до 9% соответственно. Специфика развития прочих арабских государств не позволила отнести их к какой-либо из выделенных групп в полной мере.

Таким образом, при первом приближении к рассмотрению проблемы импортозамещения, из всего региона арабских стран обращают на себя внимание Катар и ОАЭ из первой группы, Египет и Иордания — из второй и Марокко и Тунис из третьей группы.

Политика импортозамещения должна приводить и действительно приводит к изменению структуры экспорта в сторону увеличения в нем товаров обрабатывающей промышленности. Как выглядит регион арабских стран с этой точки зрения? Разобраться в этом вопросе помогут данные таблицы 2.

Самые высокие значения удельного веса обработанных товаров в структуре торговли продемонстрировали страны, не относящиеся к крупным нефтедобывающим: Тунис и Иордания с индикаторами более 70%. Они не только существенно приблизились по этому показателю к Франции (76,9%), но и опередили США (63,6%) и Великобританию (57,6%). К уровню Англии вплотную подошли Марокко (64,1%) и Палестинская национальная администрация (61,7%). А вот в Ливане и Египте показатель обработки не достиг и 50% всего экспорта: 48,3% и 43,2% соответственно. Высоким (более половины местного экспорта) оказался удельный вес обработанных товаров в одной из самых беднейших стран региона — Коморских островах. Речь идет, прежде всего, о переработке сельскохозяйственного сырья.

Что касается крупных экспортеров углеводородов, то на общем фоне выделяются те, что смогли существенно понизить в своем экспорте долю топлива до 40,2% (Бахрейн) и 58% (ОАЭ), одновременно (и это самое главное!) увеличив долю экспорта промышленно обработанных товаров до 25,1% и 22,3% соответственно. Меньших, но все же успехов, удалось достичь в этом направлении Саудовской Аравии и Оману. Доля топлива в их экспорте держится пока еще на уровне 84,8% и 70,7% соответственно, а удельный вес обработки достигает 13,3%. И, наконец, структура экспорта таких стран, как Алжир, Ирак, Катар и Кувейт продолжает демонстрировать стойкую приверженность экспорту сырой нефти и газа (от 91% до 99% суммарного товарного экспорта страны). Что же поставляют на мировой рынок арабские страны из продукции обрабатывающей промышленности?

Нефтеэкспортеры, используя свои конкурентные преимущества (наличие сырья и дешевой энергии) наладили производство нефтехимии, химических

удобрений, стали, алюминия, стройматериалов и пр. И если в 1960–1980 гг. это производство было ориентировано на внутренний рынок, то сегодня это вполне конкурентоспособные товары на региональном рынке, рынке развивающихся стран и в меньшей степени рынке развитых государств. В Королевстве Саудовская Аравия среди экспортных товаров обрабатывающей промышленности на нефтехимию приходится 82%, в Омане 62%, а в ОАЭ и Бахрейне цифры снижаются до 17% и 21% соответственно. В этих двух странах стремительно растет экспорт металлов (15,5% и 30% соответственно), транспортного оборудования и машин. В 2013 г. эти товарные группы достигали 43% экспорта товаров обрабатывающей промышленности в ОАЭ и 21% на Бахрейне. Приведенные цифры ярко демонстрируют результаты той промышленной политики, которая проводится в ряде нефтедобывающих стран и направлена на превращение их в динамичные центры развития промышленного производства. В качестве примера можно привести ОАЭ.

Принимая во внимание намерение правительства диверсифицировать экономику, именно в промышленный сектор в отрасли различного уровня передела были направлены значительные государственные инвестиции в рамках всех семи эмиратов. С этой целью созданы специальные индустриальные зоны и города. Согласно официальному отчету за 2013 г. итоговая совокупная стоимость промышленного капитала всех несырьевых промышленных проектов превысила $ 20 млрд., что способствовало созданию 290 000 рабочих мест. И все это — за счет рационального использования своих конкурентных преимуществ:

- наличия дешевой рабочей силы из стран Азии;
- выгодного географического положения;
- низких арендных ставок и операционных расходов;
- создания инновационных возможностей.

Федеральное правительство и местные органы власти запустили серию инициатив, которые учитывают особенности развития той или иной отрасли и совершенствования бизнеса. Созданию наукоемких отраслей промышленности способствует «Дубайский силиконовый оазис», прибыль которого в 2011 г. достигла $ 88 млн. Цифры показывают, что свободная зона высоких технологий «переживает» 32% рост в отношении количества регистрируемых компаний, 47% из которых европейские и американские. Доля азиатских — достигает 19%.[1]

Кроме того, правительство применяет политику нетерпимости к любым нарушениям в сфере патентных и авторских прав. В результате с 2004 г. по 2010 г. число предприятий в секторе промышленного производства выросло с 3036

[1] Здесь и далее материалы по экономическому развития ОАЭ приведены по: Министерство экономики ОАЭ. Неограниченные возможности — 2013, Абу-Даби, 2013, с. 1–429

до 4960, объем инвестиций — с $ 17 149 тыс. до $ 27 553 тыс., а число работников с 231 275 чел. до 382 296 человек.

Используя эти и другие преимущества ОАЭ удалось дифференцировать структуру своего экспорта. 43% экспортных товаров обработки приходится сегодня на машины, оборудование и транспортные средства. Увеличивающийся спрос на морских перевозчиков побудил международные компании начать в ОАЭ строительство сухих доков для сборки крупных судов. Строительство лодок и яхт предусматривает как полное производство, так и частичную сборку. Как минимум один производитель яхт имеет активную экспортную базу в США.

Свободная экономическая зона в Джебель-Али стала местом капиталовложений в такие сегменты, как сборка и комплектация автобусов, машин скорой помощи и пожарных машин. Они используются как на местном, так и региональном рынке. Зародилась и активно развивается сборка большегрузных транспортных средств и тяжелого машинного оборудования. Каждый год в странах-членах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива появляется более 1 млн. нового оборудования этого сегмента.

На местный региональный рынок направляется около 30% эмиратского стекла. Фактически все страны региона в стремлении удовлетворить свои потребности в стекле зависят от импорта. И для них проще импортировать продукцию из ОАЭ, чем из США, Европы, России и Китая, являющихся ведущими мировыми экспортерами стекольной продукции.

Аналогичная история наблюдается и в сфере производства стальной арматуры для железобетонных конструкций, силовых и телекоммуникационных кабелей. Поставки кабельной продукции осуществляются в Саудовскую Аравию, Йемен, Иорданию, Иран, Индию, Восточную Африку. Особенно успешными были поставки кабелей для строительства метро в Дели.

Совершенствуется и нефтехимия, на товары которой приходится 17% всего экспорта обработки. ОАЭ постепенно переходят на новый этап развития нефтехимической промышленности — производство специализированной продукции вместо «просто товаров потребления». Алгоритм, лежащий в основе получения специализированных пластмасс таков: извлечь на поверхность исходное сырье, добавить стоимость посредством переработки сырья в пластмассу и через несколько дней экспортировать. Разработана и внедрена концепция «Парка полимеров». Исходные конкурентные преимущества: сырье и логистика. Стоимость этана в ОАЭ составляет $1,5 за млн. БТЕ[2], тогда как его минимальная цена в Европе и США составляет $3,20. Кроме того, производство максимально приближено к странам, имеющим значительную потребность в данном сырье, в частности, к Индии и Китаю.

Важнейшая роль в диверсификации экспорта принадлежит эмирату Абу-Даби. Решая проблему сокращения объема «нефтяного» ВВП с 65% до 36% в формировании совокупного валового продукта, была создана компания

[2] Британская тепловая единица (БТЕ) = 252 кал.

«Mubadala Aerospase-2», которая объявила о намерении совместно с «Ferrari» и «Tata» выпустить в 2018 г. первый в ОАЭ реактивный самолет среднего размера. Это — одно из четырех направлений развития авиационно-космической промышленности. Остальные три направления включают техническое обслуживание, ремонт коммерческих и военных самолетов, производство деталей и обучение персонала.

Производство современных микросхем — еще один шаг на пути создания импортозамещающего производства. Абу-Даби приобрел компанию, являющуюся одним из лидеров в области производства процессоров. Это и многое другое позволило эмиратам сделать существенный шаг в развитии технологий. Однако при сопоставлении с развитыми странами оказывается, что по уровню экспорта машин, исчисленного в долларах в расчете на душу населения, ОАЭ находятся сегодня на уровне США 1970 года.

Импортозамещающие отрасли успешно развиваются и в легкой промышленности. По сообщениям промышленного банка, ОАЭ в настоящее время являются значительным экспортером бумажных предметов гигиены. Около половины всего объема производства идет на экспорт. Поставки осуществляются, во-первых, в соседние регионы (страны ССАГПЗ, Иран, Индостан и восточную Африку), а, во-вторых, в географически удаленные промышленно развитые страны (Австралию и США).

Географическое положение ОАЭ способствует развитию бизнеса, требующего быстрого доступа к рынкам, ориентированным на поставки с высокой стоимостью и низкими объемами. Используя это преимущество, эмиратам удалось стать региональным центром дистрибуции, логистики и реэкспорта. По объемам реэкспорта (около 10% всего товарооборота) страна занимает лидирующие позиции наряду с Гонконгом и Сингапуром. Основными потребителями реэкспортных товаров стали Саудовская Аравия, Иран, Индия, Кувейт, незначительно Азербайджан и Туркменистан. Реэкспорт, наполовину состоящий из машин и оборудования, в два раза превышает по стоимости экспорт товаров собственного производства.

Если говорить о результатах импортозамещения в странах Персидского залива в целом, то следует отметить рост объемов экспорта продукции черной металлургии (стали) и цветной (алюминия). В ОАЭ, например, удельный вес товаров этой группы достигает 15,5%, а в Бахрейне поднимается до 30%. По данным «Арабского союза производителей чугуна и стали» (Arab Iron and Steel Union), сегодня спрос на стальную продукцию в странах Ближнего Востока и Северной Африки (без Турции и Ирана) приближается к 50 млн. т в год. В то же время, с учетом реализуемых в настоящее время и перспективных проектов создания новых сталелитейных мощностей совокупное производство проката в регионе достигает лишь 35 млн. т, а недостающие 15 млн. т арабские страны вынуждены импортировать.

Конечно, члены Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива заинтересованы в сокращении объемов импорта металла и дальнейшем развитии собственной металлургии, способной в полной мере удовлетворять

местных потребителей стальной продукции. Они перешли к новой стратегии. По мнению специалистов «Арабского союза производителей чугуна и стали», настала пора ограничить неконтролируемый рост мелких сталелитейных предприятий, которые не выдерживают конкуренции с более крупными производителями. Будущее арабской металлургии заключается в совместном строительстве крупных и мощных металлургических комбинатов, а также развитии тех базовых отраслей, которые поддерживают и обеспечивают функционирование всего сталелитейного комплекса. Назрела необходимость выработки единой стратегии развития металлургии региона, включающей в себя укрупнение компаний, обмен технологиями и маркетинговой информацией, совместный импорт сырьевых материалов и совершенствование логистики. Все крупнейшие производители стальной продукции (Hadeed, Al-Tuwairqui, Al-Rajhi, South Steel Company, Al-Ittefaq и Al-Yamamah) ведут строительство дополнительных мощностей, либо ищут средства для этого. Таким образом, нефтедобывающим странам Персидского залива удалось в определенной степени диверсифицировать свою экономику, опираясь на политику импортозамещения.

В прочих арабских государствах можно выделить еще 6 стран с высокими и относительно высокими показателями обработки в экспорте. Причины различны и связаны с дифференциацией набора конкурентных преимуществ в каждой конкретной стране. Если же в общих чертах попытаться их обобщить, то можно сказать следующее. В Иордании и Египте свою роль сыграли специальные индустриальные зоны (СИЗы), созданные в результате развития интеграционных процессов. Товары, произведенные в этих зонах, не облагаются в США таможенными пошлинами, при условии, что 35% их компонентов сделаны совместно египетскими и израильскими или иорданскими и израильскими производителями. Такие СИЗы привлекают повышенный объем иностранных инвестиций, поскольку это дает инвесторам уникальную возможность беспошлинного доступа на рынки США для товаров, произведенных в этих зонах. Благодаря функционированию подобных специализированных зон, объем иорданского и египетского экспорта в США увеличился в несколько раз.

В последние годы правительство Иордании уделяет большое внимание инновационному развитию своей страны. Не случайно, в глобальном инновационном рейтинге 2013 года иорданская экономика оказалась на пятом месте в регионе арабских стран и на 61-м в мире. Этот факт, наряду с прочими, приводит к изменению структуры экспорта в сторону усиления в нем позиций товаров обрабатывающей промышленности. Тем не менее, и сегодня товарная структура экспорта пока еще остается беднее списка импортируемой продукции.

В Марокко способность зон привлечь на свою территорию экспортоориентированные промышленные предприятия напрямую связаны с европейской интеграцией и созданием зон свободной торговли между ними и государствами Старого света. Негативные события «Арабской весны»

лишь в незначительной степени затронули Марокко, экономика которого была и продолжает оставаться привлекательной для иностранных предпринимателей. Это подтверждают и рейтинги ведущих международных агентств, отмечающих в последние годы низкий уровень инвестиционных рисков Королевства. С 2010 г. по 2012 г. свыше 30% прямых иностранных инвестиций, направленных в регион Северной Африки, были вложены в экономику Марокко. В качестве примера можно привести проект строительства завода по производству авиакомпонентов канадской авиапромышленной компании «Бомбардье» (более $ 200 млн.), строительство завода по производству автомобилей фирмой «Рено-Ниссан» ($1,3 млрд.). Это в свою очередь способствовало тому, что в 2012 г. рост экспорта авиастроения составил 18%, а автомобилестроения 7%. Кроме того, два крупнейших в мире инвестиционных проекта по развитию солнечной и ветроэнергетики реализуются сегодня на территории Марокко.

К стратегии импортозамещения, как одному из ключевых факторов роста, большинство арабских стран начинает прибегать после получения независимости. Защита и стимулирование отечественных производителей осуществлялось с помощью традиционных методов: государственного субсидирования предприятий, контроля цен, высоких тарифных ставок на импорт и пр. Государственное централизованное планирование и концентрация промышленных проектов главным образом в госкомпаниях — отличительная черта этого периода развития. Производство было ориентировано на удовлетворение потребностей внутреннего рынка и основывалось, главным образом, на добыче и первичной переработке сырья (нефть, газ, фосфаты, железная руда, продукция сельского хозяйства). Такой вариант промышленного развития мог быть успешным лишь в странах с достаточно емким внутренним рынком, к коим в полной мере можно было отнести лишь Египет. К концу 1970 годов темпы роста промышленности в изучаемом регионе начали падать, а импорт расти. Попытка наладить собственное производство приводило чаще всего к замене импорта готовой продукции импортом ее составляющих. Кроме того, в 1980–1990 гг. произошел обвал цен на нефть. Государства вынуждены были переходить в более гибкой экономической политике: либерализации импортных тарифов, отмене контроля за ценами, девальвации местных валют. Перестал расти несырьевой экспорт.

Все это привело к тому, что, начиная с 2000 годов происходит смена акцентов и приоритетов экономического и промышленного развития. Усилия были направлены на улучшение инвестиционного климата, дальнейшей поэтапной либерализации, развитие сектора недвижимости и сферы услуг, туризма, логистики, транспортных и финансовых операций. В международных рейтингах конкурентоспособности некоторые арабские государства поднялись на высокие места.

Импортозамещение становится важнейшим инструментом достижения главной цели — выхода на устойчивое положительное сальдо внешней торговли.

Таблица 3

Торговый баланс и коэффициент покрытия импорта экспортом

Страна	Торговый баланс (млн. долл)		Коэффициент покрытия	
	1989–91 гг.	2011–13 гг.	1989–91 гг.	2011–13 гг.
Алжир	2627	19225	31	39
Бахрейн	–286	6808	–8	51
Ирак	2042	34014	24	63
Катар	1599	95093	101	288
Кувейт	1526	84765	27	311
Ливия	5624	22147	107	125
ОАЭ	10207	116667	88	51
Оман	1941	22685	70	80
Саудовская Аравия	15431	224558	61	150
Джибути	–186	–488	–89	–81
Египет	–7614	–32660	–63	–52
Иордания	–1311	–12581	–54	–61
Йемен	–51	–2265	–0,4	–19
Коморские острова	–30	–257	–60	–92
Ливан	–2328	–16090	–81	–74
Мавритания	152	–266	68	–7
Марокко	–2467	–23104	–39	–52
ПНА	–1470	–4077	–80	–81
Сирия	1127	–4500	48	–50
Сомали	31	–700	42	57
Тунис	–1644	–6925	–33	–29

Составлено по: UNCTAD, Handbook of statistics 2014, U. N., New York and Geneva, 2014, pp. 30–37

Согласно приведенным цифрам, выделяются два больших кластера стран. В первый входят 9 нефтедобывающих государств, в которых экспорт товаров на протяжении последних 25 лет явно превалирует над их импортом, т. е. платежный баланс сводится с положительным сальдо. И это несмотря на трудности, с которыми пришлось столкнуться в конце 1990 годов (выживание в условиях обвала цен на нефть) и в 2007–2008 гг. (мировой финансовый

кризис). Правительства этих стран расширили программы, не связанные с добычей нефти и максимально увеличили участие частного сектора в стратегических отраслях. И несмотря на то, что доля нефтяного сектора в формировании ВВП все еще остается основной, государства этой группы стран продолжают поддерживать несырьевые проекты и стимулировать программы в этом направлении.

Второй кластер образуют 11 государств, где наблюдается пассивное сальдо торгового баланса. Приведенные цифры, характеризующие отрицательный торговый баланс по наиболее отсталым из них (Джибути, Йемен, Коморские острова, Мавритания и Сомали) вполне понятны и объяснимы. Логично предположить (и приведенные в таблице данные это подтверждают), что в странах, переживающих последствия «Арабской весны» или втянутых в военные конфликты (Ливан, Сирия, Тунис) интересующие нас цифры будут также отрицательными. Обращают на себя внимание три страны: Египет, Иордания и Марокко, которые к концу первого десятилетия XXI века не смогли свести свой торговый баланс с положительным сальдо. Но повышение коэффициента покрытия импорта экспортом в Иордании с 54% до 61% и в Марокко с 39% до 52%, свидетельствуют о том, что программы по внешнеориентированному импортозамещению начинают давать свои плоды. Что касается Египта, то импортозамещение в этой стране направлено в большей степени на удовлетворение потребностей внутреннего рынка, самого крупного в регионе. Нестабильной остается и социально-политическая обстановка в стране. К сожалению, масштабы данной статьи не позволяют провести более детальный анализ интересующей нас проблемы.

Проанализированный материал позволяет прийти к следующим выводам. Политика импортозамещения в большинстве арабских стран, за исключением наименее развитых и втянутых в различные конфликты, способствовала в той или иной мере повышению их конкурентоспособности. Но на этом пути сделаны только первые шаги. В структуре экспорта по объему и удельному весу несырьевые товары занимают пока достаточно скромные позиции. Даже в группе крупных экспортеров углеводородного сырья, доказавших в той или иной степени успешность своей промышленной политики, повышение конкурентоспособности могло быть более масштабным. Импортозамещение не способствовало здесь радикальной диверсификации экономики и росту производительности труда. По мнению специалистов, этим странам необходимо сконцентрировать свои усилия на быстром росте экспорта товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, которые никак не связаны с добычей сырья. В полной мере это относится и к производителям сельскохозяйственного сырья.

Наибольших успехов в изменении структуры экспорта удалось добиться странам, где нефтяной фактор не играл определяющей роли или вовсе отсутствовал. Например, Иордании, Ливану, Египту, Марокко и Тунису.

Следует отметить также, что пока экспорт арабских стран направлен, в основном, на региональный рынок или рынок развивающихся государств.

Эксперты МВФ отмечают, что политика импортозамещения вредна, если только отечественные товары не конкурируют с импортными на равных. Мировой опыт показывает, что обычно такая политика характеризуется государственной защитой и губительна для бизнеса. Она приводит к тому, что у производственных компаний отсутствуют стимулы для повышения конкурентоспособности своей продукции. Импортозамещение, основанное на первом или втором переделе сырья (а именно он пока доминирует в арабских странах), не вносит существенного вклада в диверсификацию экономики. Это капитало- и энергоёмкие производства, не требующие к тому же большого числа работников любой квалификации. Они не относятся к высокотехнологичному сектору, а цены на их продукцию напрямую зависят от цен на сырье и энергию.[3]

Для достижения больших результатов в импортозамещении, арабским государствам необходимо:

- развивать государственные и частные институты;
- совершенствовать систему рыночных отношений;
- повышать эффективность рынка труда;
- развивать и совершенствовать системы образования, здравоохранения, инфраструктуры.

При этом государственное стимулирование должно касаться, прежде всего, производства экспортных товаров и услуг, не связанных с добычей сырья. Эксперты МВФ рекомендуют отслеживать результаты. При росте экспорта в этих сферах продолжать, а может быть даже и увеличивать государственную поддержку. В противном случае государственную помощь прекращать. Причем, применяться этот принцип должен как к отечественным, так и иностранным инвесторам.

[3] http://forbes.kz/process/economy/kazahstan_idet_po_grablyam_neftyanyih_arabskih_stran

*Г. В. Кузнецова**

Проблемы реализации курса России на импортозамещение

В настоящее время одной из наиболее обсуждаемых в России тем стал вопрос о путях реиндустриализации России на базе импортозамещения. Эта концепция провозглашается целью государственной политики. Между тем, ее реализация направляет Россию по пути догоняющего развития, который не способен решить долгосрочные задачи структурных и институциональных перемен, а главное вывести страну на инновационный путь развития. Ссылки на опыт развивающихся стран Азии или Латинской Америки подтверждают, что догоняющий рост на базе импортозамещения приносил лишь кратковременный успех, при том, речь шла о развитии в условиях индустриального общества. Постиндустриальный этап, связанный с ростом взаимосвязей и взаимозависимости, опоры на человеческий капитал, требует совсем иных подходов. Делается вывод о необходимости демократических инновационных реформ, способствующих активизации предпринимательской инициативы, интеграции с наиболее передовыми и развитыми странами, включению в глобальные стоимостные цепочки.
Ключевые слова: Россия, импортозамещение, машиностроение, догоняющее развитие, реиндустриализация, инновации, глобальные стоимостные цепочки.

Современный мир по ощущениям переживает серьезные, некоторые пишут — тектонические, перемены. Идет формирование новой системы экономического роста. Переговоры в рамках ООН по устойчивому развитию до конца 2015 года должны завершиться выработкой соответствующей программы действий на период до 2030 г., целью которой становится обеспечение устойчивого развития в трех его аспектах: экономического роста, защиты окружающей среды и содействия социальной интеграции. В числе механизмов достижения поставленных задач международное сообщество выделяет оказание содействия всеобъемлющему промышленному развитию, повышение отдачи от ресурсов, достижение энергоэффективности, распространение знаний и внедрение инноваций. Определяющими для успешного будущего развития стран становятся критерии постиндустриального общества — такие как образование населения, его здоровье, физическая, моральная и нравственная зрелость, уровень развития науки и технологий, качество инфраструктуры и т. д. Человеческий капитал страны — ее предприниматели, потребители и миллионы работников — стал Атлантом, высоко несущим экономику на своих плечах — пишет индийский предприниматель и ученый Нандан Нилекани в своей интересной книге «Образ

* Кузнецова Галина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент РЭУ им. Г. В. Плеханова, ИОМ, ИБДА РАНХ и ГС

новой Индии»[1] . Таким образом, речь идет о формировании новых факторов экономического развития и доступа к ним. Самыми сильными оказались не те, у кого много ресурсов, а те, кто смогли их с толком употребить[2]. Обеспечение свободного доступа к услугам здравоохранения и чистой воде к инфраструктуре, капиталу, работе, надежной системе социальной защиты, к хорошим школам — совершено очевидная цель, отмечает Н. Нилекани.

Произошли существенные изменения и в развитии материального сектора наиболее развитых стран. За последние два-три десятилетия в мировом машиностроении произошли серьезные структурные изменения, резко повысившие эффективность этой отрасли. Вырос спрос на инновационную продукцию, робототехнику, технически сложное оборудование, новые конструкционные материалы, полимеры. Повысились взаимозависимость и взаимодействие производственных комплексов разных стран через участие в глобальных стоимостных цепочках (ГСЦ). преимуществом которых стала способность использовать высококачественные и дешевые ресурсы, а также возможности, существующие в глобальном производстве, в сфере услуг и предпринимательских функций[3]. Активное участие в этих цепочках стало основой бурного промышленного роста в странах Юго-Восточной Азии, в первую очередь, Китая. Среди наиболее «дорогостоящих» звеньев цепочек, в создании которых уже принимают участие и развивающиеся страны, можно отметить исследования и разработки, маркетинг, послепродажное обслуживание. А в целом для всех и развитых, и наиболее передовых из развивающихся основой экономики стал ускоренный рост высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности, производство готовых изделий, включая машины и оборудование: в структуре мирового экспорта в 2014 г. на долю готовых изделий приходилось 65%, при том, что на машины и оборудование — 32%.

Россия на этом фоне оказалась в стороне от общемировых тенденций. Во второе десятилетие XXI века страна вошла с изношенными и устаревшими производственными мощностями (физический и моральный износ производственного фонда оценивается в 48%) и с технологиями, соответствующими третьему и четвертому технологическим укладам. Удельный вес пятого уклада по оценкам экспертов составляет не более 5–10%. Производство шестого технологического уклада практически не начато[4]. Можно согласиться

---

[1] Нандан Нилекани. Образ новой Индии. Эволюция преобразующих идей. — М.: Сколково. 2010. С. 80.

[2] Колодко Г. В. Куда идет мир. Политическая экономия будущего. — М.: Магистр. 2014. С. 384.

[3] Спенс М. Следующая конвергенция. Будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях. –М.: Изд. И-та Гайдара. 2013. — с. 79.

[4] Амосенок Э. П., Бажанов В. А. Будущее машиностроения России: реальность и иллюзии // ЭКО. 2014. №1. URL: http://ecotrends.ru/component/content/article/1783-2013-12-24-10-11–57 (дата обращения 20.03.2015)

с мнением проф. О. Мамедова, который характеризует российскую экономику как «индустриальное производство с элементами до- и постиндустриальных технологий. То есть она эффективна и интенсивна только относительно доиндустриальной экономики, а относительно постиндустриальной экстенсивна и неэффективна»[5].

Главная драма современной экономической истории России в том, что она не смогла найти эффективного применения имевшимся в СССР научно-техническому и промышленному потенциалу и огромному слою образованных людей — инженерам, техникам, ученым, специалистам. В течение четверти века мы наблюдаем технологическое упрощение отечественной экономики, углубляющийся разрыв между сферой НИОКР и материальным производством, примитивизацию экспорта и импорта. За прошедшие 25 лет реформ произошло серьезное сокращение научного и производственного потенциала России. Некоторые отрасли оказались практически полностью разрушенными, и до настоящего времени обрабатывающая промышленность так и не смогла восстановить дореформенный уровень: в 2014 г. индекс промышленного производства (ИПП) составил 89,4% от уровня 1992 г., в том числе индекс производства машин и оборудования — 55%. В 2015 г. неблагоприятная тенденция продолжилась и за январь-февраль ИПП составил 99,6% от уровня за аналогичный период 2014 г.[6]

В нынешней же ситуации, связанной с новыми геополитическими событиями и падением цен на нефть, детонировавшими падение курса рубля, рост кредитной ставки, общее падение производства, торговли и инвестиций, когда фокус внимания правительства вынуждено переносится на решение краткосрочных задач, отставание в области новых технологий, используемых в производственных процессах продолжает нарастать[7].

Можно согласиться с оценкой Д. А. Марьясиса, который выделяет среди фундаментальных проблем экономической системы России: высокий уровень коррупции, непрозрачность законодательной и правоприменительной систем; непропорционально высокий интерес государственных структур к сугубо деловым вопросам; значительную роль государства в управлении различными предприятиями; наметившуюся в последнее время экономическую изоляцию страны[8].

С 90 годов производство многих видов машин и оборудования упало в разы, а некоторых прекратилось почти полностью. При этом, несмотря на топлив-

---

[5] Мамедов О. Российская экономика: системные ограничения опаснее глобальных рисков // Мир перемен. Специальный выпуск. 2015. — с. 73. (дата обращения 20.03.2015)

[6] URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/46.htm (дата обращения 30.08.2015)

[7] Давыдова Е. Л, Кабина Е. Н. Проблемы инновационного развития отечественных предприятий на современном этапе. // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития. Материалы VI Международной научно-практической конференции. 21–22 февраля 2014. В 2-х книгах. Книга 1. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». С. 263.

[8] Марьясис Д. А. Опыт построения экономики инноваций. Пример Израиля. — М.: ИВ РАН, 2015. С. 204.

но-сырьевую модель российской экономики, в производстве оборудования для нефтегазовой и горнодобывающей промышленности также наблюдался серьезный спад: производство угольных комбайнов сократилось в 5 раз, шахтных погрузчиков — в 14 раз, турбобуров, используемых в нефтяной и газовой промышленности — в 64,5 раз[9].

Таблица 1

Производство отдельных видов машин и оборудования[10]

Вид оборудования	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Турбины паровые, млн кВт	9,2	1,3	2,4	4,2	4,3	3,5	3,1	3,0
Турбины газовые, млн кВт	2,7	0,7	1,2	3	4,1	2,7	1,4	1,3
Насосы центробежные для перекачки жидкостей, прочие насосы тыс. шт.	752	261	237	2,1	2,4	1,7	1,1	2,3
Подшипники качения, млн шт.	784	257	161	—	—	89	64	–50,1
Тракторы для сельского хозяйства , тыс. шт.	92,6	6,9	4,5	6,9	13,2	13,6	7,6	6,7
Тракторные плуги, тыс. шт.	85,7	2,8	2,4	2,5	2,5	2,6	2,9	3,1
Культиваторы тракторные, тыс. шт.	101	4,7	8,8	4,3	6,5	5,8	6	5,8
Комбайны зерноуборочные, шт.	65000	5201	7479	268	305	890	431	5675
Кормоуборочные комбайны, шт.	10 118	535	446	268	305	890	431	…
Металлорежущие станки, тыс. шт.	74,1	8,9	4,9	2,8	3,3	3,4	2,9	2,7
Деревообрабатывающие станки, шт.	25 439	10 232	4489	—	—	—	4382	4869
Экскаваторы, тыс. шт.	23,1	3,3	3,6	2,1	2,2	1,9	1,8	..
Бульдозеры, шт.	14 131	3020	1774	911	1807	1371	1214	…
Тракторы на гусеничном ходу, тыс. шт.	121	12,4	4,1	0,8	1,7	1,2	1,1	…
Машины кузнечно — прессовые, тыс. шт.	27,3	1,5	2218	2,5	2,1	1,8	1,3	…
Станки ткацкие, шт.	—	—	—	5	11	64	43	..

[9] Цветков К. Л. Развитие производительных сил России. М.: Изд. Спутник, 2013. — С. 89.

[10] URL: http://www. gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW. exe/Stg/d01/14–03.htm (дата обращения 30.08.2015)

Динамика выпуска металлорежущих станков — основы машиностроения, также выглядит удручающе. Производство станочного оборудования упало с 74 тыс. в 1990 г. до 2,7 тыс. в 2014 г. (табл. 1). Если в 1990 г. СССР занимал третье место в мире по производству и второе — по потреблению механообрабатывающего оборудования, то сегодня Россия находится по этим показателям соответственно на 22-м и 17-м местах.

Вместе с тем, за то время, пока деградировало отечественное станкостроение в мире произошли три революции, которые отбросили Россию в этой области на периферию. Первая — геополитическая, в результате которой Китай стал мировым лидером не только в производстве, но и в экспорте и импорте станков. Причем, по словам директора завода «Саста» А. Пескова, китайцы «подрубили под корень» российское станкостроение в его наиболее сильном месте — производстве традиционных простых станков. За Китаем с большим отрывом идут Германия, Италия, Южная Корея и Тайвань. США занимают 7 место[11]. Вторая революция — техническая, приведшая к тому, что станки превратились по сути в промышленные роботы, изменился характер самих станков, технология их производства и применения. Третья революция — институциональная, и заключается она в способе организации рынка станкоинструментальной продукции. Современные станкозаводы превратились в сборочные производства, то есть конечные предприятия, для которых стандартизированные модули для будущих станков собираются в узкоспециализированных центрах, откуда затем и поступают на сборочный завод. Организация такого кластера позволила создать высокоэффективную и экономичную цепочку[12].

Очевидно, что отсутствие станкостроения стало одним из главных тормозов на пути модернизации отечественной экономики. К настоящему времени изношенность станочного парка достигла 80%, что не позволяет производить качественные узлы и компоненты. С начала XXI века импорт механообрабатывающего оборудования превышает его внутреннее производство. Как пишет С. Г. Кара-Мурза, на рынке РФ станки отечественного производства практически полностью вытеснены импортными. В 2000 г. импорт составил 15,6 тыс. шт., в 2004 г. — 190, в 2006 г. — 315 тыс. шт. В 2012 г. при производстве 3,4 тыс. металлорежущих станков было импортировано 673 тыс. станков за 1082 млн долл., а экспортировано 4,4 тыс. станков на 68,6 млн долл.[13] В 2013 г. на импорт станков было потрачено 1586,6 млн долл. Основными поставщиками станочного оборудования в Россию выступали:

---

[11] Цит. по Пермин В .Станкостроение России выручат «оборонка» и совместные производства? URL: http://www.equipnet.ru/articles/power-industry/power-industry_1362.html (дата обращения 22.03.2015)

[12] Базыкин Д. Станкостроение в России: текущее состояние и современные тенденции развития. URL: http://www.equipnet.ru/articles/power-industry/industry_348.htmttp://www.mashportal.ru/machinery_russia-31956.aspx (дата обращения 22.03.2015)

[13] Гражданкин А. И., Кара-Мурза С. Г. Белая книга России. Строительство, перестройка и реформы: 1950–2013. М.: Научный эксперт. 2015. — с. 223.

Германия — 30%, Тайвань и Япония — по 11%, Швейцария и Италия — по 7%, США — 6%, Чехия — 5%, Южная Корея — 3%, Китай, Белоруссия, Австрия, Великобритания — по 2%. Из общего ежегодного объема продаж станков и комплектующих в России в объеме 1,0–1,5 млрд долл. на отечественные приходится не более 1%. «Стоит признать, что сложные комплектующие изделия мы почти полностью покупаем на Западе и за рубежом вообще, — говорит А. Песков. — У нас нет хороших подшипников, систем ЧПУ, нет шариковой пары и управляющей качания, гидравлики и прочего — многое еще вынуждены покупать на Западе»[14].

2014 год был отмечен снижением инвестиционной активности и серьезным падением как экспорта, так и импорта. Сократился ввоз машин и оборудования, в первую очередь из США и ЕС. Это неминуемо сказалось на возможностях обновления и модернизации промышленности, в т. ч. и оборонно-промышленного комплекса (ОПК). По словам члена Совета Федерации О. Казаковцева: «из-за введенных США ограничений на поставки электронной компонентной базы сроки изготовления российских космических аппаратов увеличились на 8–10 месяцев. Сейчас Россия импортирует более 200 наименований продукции космической отрасли, из которых только для 58 есть российские аналоги, а по многим наименованиям импортной продукции порядок замены вообще не определен. Аналогичная ситуация складывается с самолетом «Сухой Суперджет 100». При его производстве используются импортные агрегаты и комплектующие. В условиях санкций задачи, которые ранее ставились перед производителями, — увеличение выпуска самолетов и выход на мировой рынок, — становятся трудновыполнимыми»[15].

В результате на мировом рынке Россия выступает как нетто-импортер машин и оборудования, при этом разрыв между объемом импорта и экспорта с годами не уменьшается, а сам импорт машинотехнической продукции за период с 2000 г. по 2014 г. вырос почти в 15 раз. (рис. 1). В отечественном экспорте на машины и оборудование в 2014 г. пришлось лишь 3,6% объема, по данным за первое полугодие 2015 г. — 6,4%. По размерам экспорта машинотехнической продукции Россия находится в мире на 33-м месте, а доля ее в глобальном экспорте этой группы товаров составляет 0,4%. Положение усугубляется тем, что на мировых рынках машинотехнической продукции Россия выступает как поставщик товаров достаточно узкой номенклатуры. Наиболее заметные позиции страна имеет в сегментах: вооружение и военная техника — 2–3 место; оборудование для АЭС — в пятерке лидеров; железнодорожная техника — в десятке ведущих поставщиков. Россия также является сравнительно крупным экспортером в отдельных небольших нишах: турбореактивные двигатели, паровые турбины, буксиры, навигационные приборы и т. п.

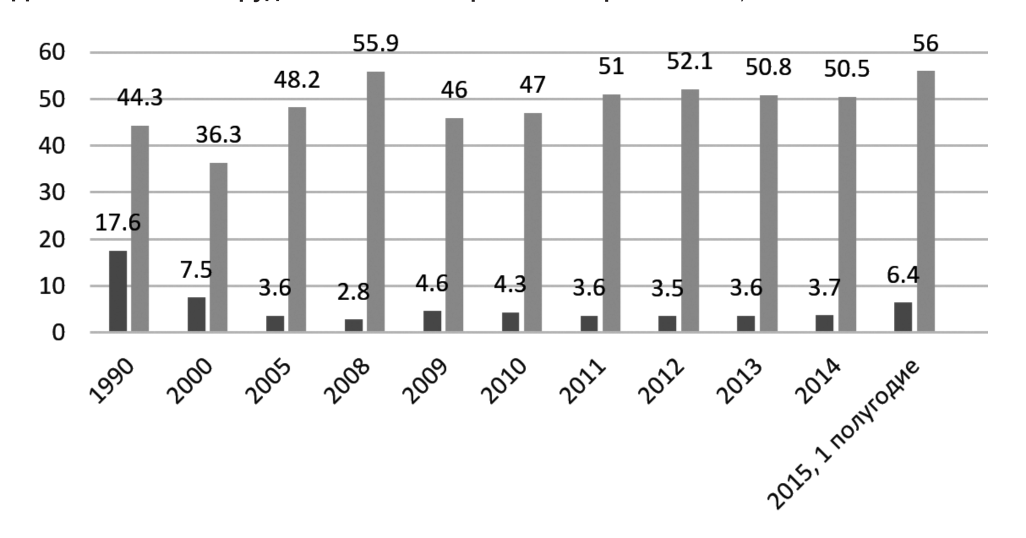
---

[14] Лобыкин А. ОПК пошел за российским станком. URL: http://expert.ru/2014/10/3/opk-poshel-za-rossijskim-stankom/(дата обращения 22.03.2015)

[15] URL: http://bujet.ru/article/271057.php(дата обращения 10.05.2015)

Рис. 1

Доля машин и оборудования в экспорте и импорте России, в %[16]



Таким образом, налицо крайне опасное сочетание высокой степени изношенности оборудования с абсолютной утратой фондов машиностроения, включая и самые востребованные направления. Эта тенденция связана с широким набором давно озвученных отечественной наукой факторов: разрыв складывавшихся десятилетиями производственных связей предприятий на пространстве СССР; непродуманная и непоследовательная конверсия ВПК, приведшая к ликвидации многих высокотехнологичных производств; отсутствие государственной политики и поддержки развития науки, технологий, машиностроения, в том числе финансирования этих секторов; утрата высококвалифицированных специалистов и кадровый голод; в целом отсутствие экономических стимулов к росту и общий низкий внутренний спрос на новую технику; неконкурентоспособность отечественной продукции по сравнению с зарубежной и т. д.

Несмотря на разноплановость вышеназванных факторов, все они являются следствием непоследовательных и несистемных действий правительства в области промышленной политики. Помимо большого числа программ развития, в России созданы и многочисленные институты универсального регионального, отраслевого уровней, однако их эффективность, прозрачность их действий, финансовые возможности уступают большинству зарубежных аналогов и практически не приносят результатов. Действия программ и институтов развития не скоординированы. Все институты решают в первую очередь свои экономи-

---

[16] URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20492&Itemid=1978 (дата обращения 08.08.2015).

ческие задачи без учета стратегии развития, формирования сетевых структур и обеспечения в итоге производства конкурентоспособной продукции[17].

Состояние научно-исследовательской базы остается неудовлетворительным, а число действительных фирм-инноваторов ограниченным. Низкий уровень ресурсного обеспечения науки, слаборазвитая инфраструктура содействия развитию и внедрению результатов НИОКР остаются одним из наиболее уязвимых аспектов современного развития российской экономики, тормозящих повышение национальной конкурентоспособности[18]. Принципиально новая продукция, производимая российскими компаниями, составляет немногим более 70 млрд руб. Ее показатель в совокупном объеме промышленного производства достигает 0,4%. В Финляндии он был равен почти 16%, в Германии и Чехии — 12–13%; еще более высокие значения показывают Мальта (31%) и Греция (23%). Даже в высокотехнологичных секторах отечественной промышленности доля принципиально новой продукции не превышала 1,9%. В менее наукоемких секторах вклад подобной продукции минимален: на предприятиях среднетехнологичных отраслей высокого уровня эта величина составляет 1.2%, низкого уровня — 0.3%, низкотехнологичных — 0.3%[19]. Доля коммерциализации интеллектуальной собственности, охраняемой патентами, в России попрежнему ничтожно мала и составляла на 1 сентября 2013 г. 2% из 265 тыс. действующих патентов[20].

Неблагополучная ситуация сложилась с мотивацией инновационного развития в среде отечественных предпринимателей. Опросы и статистические данные показывают, что российский бизнес практически индифферентен к инновационной деятельности. Если в 1990 г. инновациями интересовались 30% предприятий, то в 2013 г. — 9,7% (в Германии удельный вес таких предприятий — 62%, во Франции — 32%, Польше — 23% и т. д.)[21]. Наши идеи, наши технологии и установки находят спрос и поддержку за рубежом, а у себя дома оказываются не нужны — отмечает президент РАН В. Е. Фортов[22]. Отмечается нехватка квалифицированных специалистов, неразвитость инфраструктуры, которая превратилась один из источников хозяйственных диспропорций

[17] Зельднер А. Г. Институты развития: опыт и проблемы // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития. Материалы VI Международной научно-практической конференции. 21–22 февраля 2014 г. 2 том. — М:. ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». 2014. — с. 23.

[18] Лебедева Л. Ф. Россия в мировом хозяйстве: в поисках ответов на новые вызовы// Россия и Америка. Электронный научный журнал. № 3 2014. URL:http://www.rusus.ru/print.php?id=423 (дата обращения 10.08.2015).

[19] Гохберг Л. Е., Кузнецова И. Инновации в российской экономике. Стагнация в преддверии кризиса. //Форсайт. № 3, 2009. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-rossiyskoy-ekonomike-stagnatsiya-v-preddverii-krizisa (дата обращения 10.08.2015).

[20] Кузнецова Г. В. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности // Российский внешнеторговый вестник. 2013. № 8. С. 39.

[21] Индикаторы инновационной деятельности: 2014. — М. 2015. С. 26.

[22] URL http://www.rg.ru/2014/03/20/fortov.html (дата обращения 13.08.2015).

и входных барьеров на рынке. К числу «зол» можно отнести непропорционально разросшуюся посредническую сеть.

Насущность перестройки отечественной экономики не оспаривается никем. Характерно высказывание заместителя министра экономического развития О. Фомичева: «Россия стоит перед вызовом, связанным с усилением роли инноваций в социально-экономическом развитии. В обозримом будущем должна быть в значительной степени обновлена большая часть используемых технологий — во всех сферах экономики и человеческой деятельности в целом — на основе современных достижений в био-, нано- и IT технологиях. Страны, которые окажутся не готовы к модернизации, будут отброшены на периферию мирового развития»[23]. Уместно привести слова Д. Медведева на Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» в 2012 г.: «мы строим экономику знаний и высоких технологий, увеличиваем финансирование фундаментальной и прикладной науки, внедряем новые технологии»[24]. Или еще более позднее высказывание: «достижение наших целей требует серьезных реформ. Это сегодня очевидно для всех. Нам придется перейти к такой модели развития, которая позволит более успешно конкурировать, чем до сих пор. Это совсем не прежняя парадигма «догнать и перегнать» по мясу, молоку, тракторам и чугуну. Надо научиться быть лучше и быстрее, и в этом состоит единственный путь к цели в современном меняющимся мире»[25].

Вместе с тем в XXI веке десятилетие высоких цен на энергоносители и приток нефтедолларов, обеспечивший накопление больших золотовалютных резервов, создание резервного фонда и фонда национального благосостояния, снижение внешнего долга, позволили вновь отсрочить решение этой задачи. Только введенные против России санкции, ограничившие доступ к импорту западного высокотехнологичного оборудования для ключевых отраслей отечественной промышленности, заставили сместить акценты экономической политики государства. Вновь был объявлен курс на реиндустриализацию, и как следствие — импортозамещение закупавшихся за рубежом потребительских товаров и промышленного оборудования. Проблема импортозамещения в условиях санкций, по словам аналитиков, стала вопросом выживания России[26] .

В конце 2014 г. был принят Федеральный закон № 488-ФЗ «О промышленной политике РФ», где в качестве стратегической цели экономической политики было объявлено «формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства

[23] Фомичев О. Государственная политика стимулирования инноваций в России. В сб. Открытые инновации для крупных компаний. — М.: Сколково. 2011. — С. 33

[24] URL:http://www.undp.ru/documents/NHDR-2013.pdf

[25] Медведев Д. А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015, № 10. С. 7.

[26] Волынец-Руссет Э. Я. Проблемы импортозамещения промышленной и сельскохозяйственной продукции в РФ//Российский внешнеэкономический вестник. 2015, № 5. С. 19.

от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития»[27] . В Минпромторге были сформированы целевые ориентиры и перечень приоритетных критических видов продукции, услуг и программного обеспечения, который необходимо «импортозаместить» к 2020 г. Список приоритетов оказался достаточно обширным и охватил 23 отрасли и сегмента, более 800 видов продукции и технологий, что само по себе свидетельствует о масштабности проблем в российской промышленности. Так, намечено снизить долю импортной продукции в авиапроме с 92% до 71%, в станкоинструментальной промышленности — с 88,4% до 58%, в радиоэлектронике — с 82% до 44%, в нефтегазовом машиностроении — с 60% до 43%[28].

Также в прошлом году вступил в силу Федеральный закон от 12 марта 2014 года № 35-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Изменения, внесенные в часть четвертую Гражданского кодекса, касаются положений, регламентирующих процедуры предоставления правовой охраны результатам интеллектуальной деятельности и средствам индивидуализации и государственной регистрации распоряжений исключительными правами на такие результаты, а также условия патентоспособности изобретений, полезных моделей.

Не отрицая важности принимаемых решений, все же следует обратить внимание на то, что новые документы стали лишь продолжением линейки немалого количества указов, постановлений, программ, дорожных карт, уже принятых российским правительством за последние годы и также нацеленных «на модернизацию отечественной экономики и преодоление ее топливно-сырьевой направленности» [29]. Всего, по оценке Лопатина В. Н., в РФ действуют более 150 федеральных, региональный и отраслевых программ, концепций, стратегий. Кроме программ и концепций в России также созданы многочисленные т. н. институты развития, включая кластеры и технопарки, универсального регионального, отраслевого уровней (действуют 5 государственных фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, 34 венчурных фонда, 12 инновационных фондов, 35 и т технологических платформ, 25 инновационных территориальных кластеров, 13 наукоградов, 48 государ-

---

[27] URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/ (дата обращения 12.08.2015)

[28] URL:http://www.goodnews.su/#!importozameshchenie/cds3 (дата обращения 18.03.2015) (дата обращения 12.08.2015)

[29] За последние годы были приняты: ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы», ФЦП «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2010 годы» , ФЦП «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы, ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы, ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 годы, подпрограмма «Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности» на 2011–2016 годы и еще ряд.

ственных научных центров, а также несколько профильных госкорпораций, вроде «Ростех»)[30].

Но как мы видим, брешь между публичными декларациями о необходимости перевода экономики на инновационные рельсы и реальными результатами не сокращается. В нынешней же ситуации, связанной с новыми геополитическими событиями, детонировавшими падение курса рубля, рост кредитной ставки, общее падение производства, торговли и инвестиций, фокус внимания правительства вынуждено переносится на решение насущных краткосрочных задач, отставание в области новых технологий, используемых в производственных процессах продолжает нарастать[31] .

«Наличие закона о промышленной политике не означает наличия самой промышленной политики, осмысленной и эффективно использующей все ресурсы внутреннего рынка, ресурсы взаимодействия между промышленными предприятиями, наукой и финансовыми учреждениями» отмечает председатель совета директоров ОАО «Звезда» П. Плавник[32]. «Невозможно изменить производство, не меняя экономики» — подчеркивает проф. О. Мамедов[33].

Следует также отметить, что концепция импортозамещения мало связана с задачами инновационного развития, так как перемещает акценты от интеллектуальной составляющей к простой замене импортной продукции на отечественную независимо от уровня ее «инновационности».

Импортозамещение, по определению С. Д. Бодрунова, представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики государства и хозяйственных субъектов, направленной на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров и технологий продуктами национального производства, имеет цель повышения конкурентоспособности отечественной продукции за счет стимулирования модернизации производства[34]. Решение этой задачи увязывается также с вопросами национальной безопасности, повышения обороноспособности страны, дальнейшим независимым развитием.

---

[30] Лопатин В. Н. Государственные регуляторы формирования и развития рынка интеллектуальной собственности в странах Таможенного союза и СНГ в 2014 году // Право интеллектуальной собственности. №2 (40), 2015. С. 19.

[31] Давыдова Е. Л, Кабина Е. Н. Проблемы инновационного развития отечественных предприятий на современном этапе. // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития. Материалы VI Международной научно-практической конференции. 21–22 февраля 2014. В 2-х книгах. Книга 1. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». С. 263.

[32] Куркин К. Реиндустриализация — дело каждого // Эксперт. 05.2015. http://expert.ru/northwest/2015/06/reindustrializatsiya---delo-kazhdogo/(дата обращения 10.05.2015)

[33] Мамедов О. Российская экономика: системные ограничения опаснее глобальных рисков // Мир перемен. Специальный выпуск. 2015. — с. 71.

[34] Бодрунов С. Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы. Монография. — СПб. Изд. ИНИР им. С. Ю. Витте. 2015. С. 3

Надо сказать, что политика импортозамещения была достаточно популярна у развивающихся стран, особенно Латинской Америки, где она опиралась на стимулирование национального производства и ограничения на ввоз промышленной продукции из других стран. При этом известно, что эффективная стадия процесса длилась не очень долго. Уже с середины 1970-х экономический рост их стал замедляться, а в 1980-х наступил глубокий социально-экономический кризис, ставший началом так называемого «потерянного десятилетия», отбросившего далеко назад экономику стран этого региона[35].Создание импортозамещающих производств потребовало масштабных финансовых средств, которые латиноамериканские страны активно заимствовали на мировых рынках. Реализация программ импортозамещения проходила при активном участии государства, которые с помощью протекционистских мер создавали «тепличные» условия для национальных компаний. В конечном итоге, выпускаемая продукция оказалась неконкурентоспособной, вложенные в её создание средства не окупились, усиливая неконкурентоспособность и чувствительность к внешним шокам в долгосрочной перспективе[36]. Преодолеть этот кризис некоторым странам Латинской Америки (Бразилии, Чили, Аргентине, Панаме и др.) удалось только в 1990 годы на путях либерализации экономической политики, в результате реализации экспортоориентированной модели.

Что касается стран Юго-Восточной Азии (Тайвань, Южная Корея, Малайзия, Таиланд и др.), то там политика была направлена не столько на импортозамещение, сколько на развитие экспорта, освоение мировых рынков, инвестиции в исследования и разработки. И даже в Азии далеко не все страны оказались успешными. Например, когда-то пророчили быстрый рост Индонезии, Филиппинам, Бирме. Но этого не произошло, так как успех догоняющего развития требует определенных условий. Об этом писал один из ведущих теоретиков в этой области Мозес Абрамовиц. Согласно его теории, начать развитие страна может только тогда, когда уже имеется базовый элемент национального догоняющего потенциала — «потенциальные социальные возможности» — способность осваивать новые технологии, привлекать капитал и участвовать в глубинных рынках. Отсутствие таких предпосылок, по мнению другого американского ученого Александра Гершенкрона, должно восполнять государство[37]. Такую инфраструктуру смогли обеспечить лишь небольшое число стран, в том числе в настоящее время Китай.

В России концепция импортозамещения приобретает все большую популярность. На первый взгляд, для ее проведения в стране сложились благо-

[35] Кондратьев А. Две стороны одной монеты // Бизнес России. URL: http://businessofrussia.com/dec-2014/item/975-kondratyev.html (дата обращения 2.10.2015).

[36] Солодков В. Предстоит преодолеть квазифеодальную систему // Мир перемен. Специальный выпуск. 2015. — с. 107.

[37] Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе. М.: Изд. Дом «Дело» РАНХиГС. 2015. С. 153.

приятные условия: санкции, ограничившие возможности ввоза зарубежных товаров, обесценение национальной валюты, ограниченный доступ к кредитованию в совокупности с различного рода административными барьерами заметно удорожили импорт и сделали его экономически неэффективным. Это подтверждается опросами предпринимателей, согласно которым в первом квартале 2015 г. более половины предприятий российской промышленности отказались от инвестиционного импорта (в пищевой промышленности 70% предприятий сообщили о снижении или прекращении закупок импортных машин и оборудования, в машиностроении — 64%, легкой промышленности — 60%).

Однако перехода на отечественную базу также не происходит. Только 9% предприятий сообщили о росте закупок отечественных аналогов «в ответ» на сокращение или прекращение закупок импортного оборудования. Самой массовой помехой для этого оказалось отсутствие самого производства. На второе место предприятия поставили низкое качество российской продукции, на третье — недостаточные объемы ее выпуска. Таким образом, достаточно много предприятий при всем желании «покупать российское» не смогут это сделать. Если соотнести масштабы роста закупок отечественных товаров с масштабами отказа от закупок импортных аналогов, то в целом по промышленности коэффициент инвестиционного импортозамещения составил 17%: на 100 предприятий, сообщивших о снижении закупок зарубежного оборудования, приходится только 17 заводов, которые увеличили закупки российских аналогов. Столь же принципиально различаются масштабы импортозамещения и по отраслям. Слабее всего оно идет в легкой и пищевой промышленности: там только 3% предприятий отреагировали ростом закупок российского оборудования на снижение закупок аналогичного импорта. В машиностроении, химпроме и леспроме их удельный вес 16%, в производстве стройматериалов — 23%, в цветной металлургии — 27%. Лидером стала черная металлургия, инвестиционное импортозамещение в которой достигло в первом квартале 2015 года 67%[38]. Таким образом, подтверждается тезис, что в России отсутствует необходимая инфраструктура для создания и освоения новых технологий, нет цепочки связей, начиная от науки, практических разработок в конструкторских бюро и на предприятиях и кончая созданием нового продукта с последующей его реализацией, связи бизнеса, государства и науки[39]. А без такой инфраструктуры импортозамещение не может обеспечить решения декларируемых задач.

Показательна ситуация в фармацевтике, одной из наиболее высокотехнологичных отраслей промышленности. С момента принятия стратегии развития отечественной фармацевтической промышленности «ФАРМА-2020» прошло уже шесть лет, два года прошло с принятия госпрограммы «Развитие фарма-

[38] Цухло С. Как идет импортозамещение в России. //РБК. 29.06.2015. http://rbcdaily.ru/economy/562949995519511 (дата обращения 15.08.2015).

[39] Российская социально экономическая система: реалии и векторы развития/отв. ред. Р. С. Гринберг и П. В. Савченко. М.: ИНФРА-М, 2014. С. 60.

цевтической и медицинской промышленности», согласно которой к 2020 году производство субстанции отечественного производства должно обеспечить выпуск 50% готовых лекарственных форм в денежном выражении, однако пока доля отечественных субстанций в производстве составляет 8%. Лишь около 40% отечественных фармпредприятий наладили полный цикл производства. По словам директора КГБУ «Алтайский центр кластерного развития» А. Кондыкова, для реализации курса импортозамещения необходимо модернизировать всю цепочку производства, что займет немало времени: разработка и выведение препарата на рынок — 10–15 лет, дженерика — три-пять лет. Еще несколько лет нужно на подготовку сырьевой базы[40].

Аналогичная ситуация складывается в других отраслях. В сельском хозяйстве отмечают, что негативное влияние на процесс импортозамещения оказывает узел системных проблем развития отрасли: логистики, селекции и генетики, высоких темпов роста стоимости ресурсов (ГСМ, удобрений, электричества, стоимости подключения к коммуникациям и пр.). До сих пор велика зависимость от «комплектующих», и не только запчастей к импортной технике, но и семян, инкубаторских маточных яиц, кормовых ферментов и т. п. По данным Института овощеводства РФ, 70% используемых семян — китайские, 10% — из США и Европы. По оценкам Института аграрного маркетинга, уровень обеспеченности рынка российским молоком составляет 55%, сырами — 20%, кисломолочной продукцией — 99%, творогом — 95%. Для полного выхода на самообеспечение в стране необходимо увеличить производство молока на 40%. Отечественное молоко сможет полностью покрыть потребности страны в лучшем случае через десять лет, сообщил новый глава Минсельхоза А. Ткачев[41].

Таким образом, в современном глобализированном мире, построенном на взаимодействии и международной кооперации, полное импортозамещение практически неосуществимо. Здесь уместно вспомнить слова бывшего генерального директора ВТО Паскаля Лами, который отметил: «фрагментация процесса производства способствует исчезновению границ и сокращению расстояний. Снижение транспортных расходов, информационная и технологическая революции, открытость экономической политики приводят к тому, что продукция уже не привязана к одной стране, а принадлежит миру»[42]. Мы уже упоминали цепочки добавленной стоимости. В современном мире связи становятся все теснее. Деятельность фирм, по словам Питера Марша, будет становиться все более фрагментированной. Количество стран, которые могут сыграть свою роль, будет расти. Власть принятия решений будет более равномерно распределена среди разных стран, а не сконцентрирована в промыш-

[40] Елистратова Е. Горькая пилюля. //Эксперт. 29 июня 2015. URL: http://expert.ru/siberia/2015/27/gorkaya-pilyulya/(дата обращения 15.08.2015)

[41] Колбина Л. Меж берез дожди косые. // Эксперт 15 июля 2015. http://expert.ru/ural/2015/29/mezh-berez-dozhdi-kosyie/(Дата обращения 15.08.2015)

[42] URL: http://wto.org/english/res_e/statis_e/mivi_e/flyer_mivi_e.pdf

ленно развитых высокозатратных странах. Управление цепочками становится все более востребованным умением[43]. Суммарный объем мирового притока ПИИ в 2014 г. составил 1,2 трлн долл., а размер накопленных ПИИ — 26 трлн долл., треть мирового ВВП[44].

Развитие на базе импортозамещения в условиях постиндустриальных вызовов неспособно привести к желаемым результатам. Ведь мир не стоит на месте и наиболее передовые страны делают ставку на опережающий инновационный рост, а не на адаптацию технологий вчерашнего дня. Все большее значение приобретает политика с акцентом на человеческий капитал: расширение спектра финансовых, организационных, технических, административных мер поддержки здравоохранения, образования, профессиональной подготовки, науки, культуры, социального обеспечения[45].

Следует отметить, что взятый курс на импортозамещение даже на уровне деклараций не содержит прорывного элемента и ориентирован лишь на догоняющее развитие. Об этом прямо сказано в принятой в декабре 2013 г. Долгосрочной стратегии экономического развития России до 2030 г.: «существующий разрыв между качеством капитала и уровнем организации производственных процессов в России и в странах — экономических лидерах создает возможность и далее обеспечивать рост производительности за счет заимствования существующих практик и закупки передового оборудования»[46].

В целом, имея все еще значительный научно-технический и интеллектуальный потенциал, Россия может и должна совершить инновационный прорыв. Надо начинать работать на опережение, отбросив идеологию догоняющего роста. Как отмечено в обзоре ВОИС, «успешная инновационная деятельность ведет к появлению своего рода замкнутого круга: по достижении определенного критического уровня инвестиции привлекают инвестиции, таланты привлекают таланты, а инновации порождают инновации»[47]. Чем больше стран смогут рассматриваться в качестве «стран с производственной классификацией» (manufacturing-capablecountries), тем больше вариантов им будет доступно в плане участия в широко распределенных цепочках создания стоимости и тем более здоровым будет общее состояние мирового производства[48]

---

[43] Марш П. Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства. М.: Изд-во Ин-та Гайдара. 2015. С.123.

[44] World Investment report 2015: Reforming International Investment Governance. UN. — N. Y. AndGeneva, 2015. — P. 18.

[45] Лебедева Л. Ф. Экономическое значение социального курса Барака Обамы //Россия и Америка в XXI веке. Электронный научный журнал. №2б 2011.
URL: http://www.rusus.ru/?act=read&id=276 (дата обращения 10.08.2015)

[46] Долгосрочная программа экономического развития России до 2030 г. С. 62.
URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06 (дата обращения 24.03.2015)

[47] URL: http://www. wipo. int/pressroom/ru/articles/2013/article_0016. html

[48] Марш П. Новая промышленная революция. –М. Изд. Ин-та Гайдара. 2015. — с. 389.

Литература

Амосенок Э. П., Бажанов В. А. Будущее машиностроения России: реальность и иллюзии // ЭКО. 2014. № 1.
URL: http://ecotrends.ru/component/content/article/1783–2013–12–24-10-11–57 (дата обращения 20.03.2015)

Бодрунов С. Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы. Монография. — СПб. Изд. ИНИР им. С. Ю. Витте. 2015. 171 с.

Базыкин Д. Станкостроение в России: текущее состояние и современные тенденции развития.
URL:http://www.equipnet.ru/articles/power-industry/power-industry_348.
htttp://www.mashportal.ru/machinery_russia-31956.aspx (дата обращения 22.03.2015)

Волынец-Руссет Э. Я. Проблемы импортозамещения промышленной и сельскохозяйственной продукции в РФ//Российский внешнеэкономический вестник. 2015, № 5.1 9–27 сс.

Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе. М.: Изд. Дом «Дело» РАНХиГС. 2015. 536 с.

Гражданкин А. И., Кара-Мурза С. Г. Белая книга России. Строительство, перестройка и реформы: 1950–2013. — М.: Научный эксперт. 2015.

Гохберг Л. М., Кузнецова И. А. Стагнация в преддверии кризиса // Форсайт № 2, 2009. 28–46 сс.

Давыдова Е. Л, Кабина Е. Н. Проблемы инновационного развития отечественных предприятий на современном этапе. // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития. Материалы VI Международной научно-практической конференции. 21–22 февраля 2014. В 2-х книгах. Книга 1. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». С. 263.

Долгосрочная программа экономического развития России до 2030 г.
URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06 (дата обращения 24.03.2015)

Евстегнеева Л. П., Евстегнеев Р. Н. Догоняющее развитие: современная трактовка. М.: Институт экономики РАН, 2012. С. 26.
URL: www.http://incon.org. docs/yestigneevy.pdf (дата обращения 23.03.2015)

Зельднер А. Г. Институты развития: опыт и проблемы // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития. Материалы VI Международной научно-практической конференции. 21–22 февраля 2014 г. 2 том. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». 2014.

Колбина Л. Меж берез дожди косые. // Эксперт 15 июля 2015.
http://expert.ru/ural/2015/29/mezh-berez-dozhdi-kosyie/ (Дата обращения 15.08.2015)

Колодко Г. В. Куда идет мир. Политическая экономия будущего. — М.: Магистр. 2014. 528 с.

Кондратьев А. Две стороны одной монеты // Бизнес России.
URL: http://businessofrussia.com/dec-2014/item/975-kondratyev.html (дата обращения 2.10.2015).

Кузнецова Г. В. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности // Российский внешнеторговый вестник. 2013. № 8. 35–48 сс.

Куркин К. Реиндустриализация — дело каждого // Эксперт. 05.2015.
URL: http://expert.ru/northwest/2015/06/reindustrializatsiya---delo-kazhdogo/
(дата обращения 10.05.2015)

Лебедева Л. Ф. Экономическое значение социального курса Барака Обамы // Россия и Америка в XXI веке. Электронный научный журнал. №2б 2011.
URL: http://www.rusus.ru/?act=read&id=276 (дата обращения 10.08.2015)

Лобыкин А. ОПК пошел за российским станком
URL: http://expert.ru/2014/10/3/opk-poshel-za-rossijskim-stankom/
(дата обращения 22.03.2015)

Лопатин В. Н. Государственные регуляторы формирования и развития рынка интеллектуальной собственности в странах Таможенного союза и СНГ в 2014 году//Право интеллектуальной собственности. № 2 (40), 2015. 7–33 сс.

Медведев Д. А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015, № 10. 5–30 сс.

Мамедов О. Российская экономика: системные ограничения опаснее глобальных рисков // Мир перемен. Специальный выпуск. — М.: 2015.

Марьясис Д. А. Опыт построения экономики инноваций. Пример Израиля. — М.: ИВ РАН, 2015. 268 с.

Марш П. Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства. — М. Изд. Ин-та Гайдара. 2015. 536 с.

Нандан Нилекани. Образ новой Индии. Эволюция преобразующих идей. — М.: Сколково. 2010. 508 с.

Российская социально экономическая система: реалии и векторы развития/отв. ред. Р. С. Гринберг и П. В. Савченко. М.: ИНФРА-М, 2014.

Пермин В. Станкостроение России выручат «оборонка» и совместные производства?
URL: http://www.equipnet.ru/articles/power-industry/power-industry_1362.html
(дата обращения 22.03.2015)

Солодков В. Предстоит преодолеть квазифеодальную систему // Мир перемен. Специальный выпуск. — М.: 2015.

Самохин А. Кто запустит русские станки? // Техника молодежи
URL: http://technicamolodezhi.ru/rubriki_tm/tehnika_i_tehnologii/kto_zapustit_russkie_stanki
(дата обращения 22.03.2015)

Спенс М. Следующая конвергенция. Будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях. — М.: Изд. И-та Гайдара. 2013. 336 с.

Фомичев О. Государственная политика стимулирования инноваций в России. В сб. Открытые инновации для крупных компаний. — М.: Сколково. 2011.

Цветков К. Л. Развитие производительных сил России. М.: Изд. Спутник, 2013.

Цухло С. Как идет импортозамещение в России. // РБК. 29.06.2015.
http://rbcdaily.ru/economy/562949995519511 (дата обращения 15.08.2015).

Интернет-ресурсы:

URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d01/14-03.htm
(дата обращения 30.04.2015)

URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/46.htm

URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/39925.html
(дата обращения 20.03.2015)

URL:http://www.goodnews.su/#!importozameshchenie/cds[3]
(дата обращения 18.03.2015)

URL: http://bujet.ru/article/271057.php (дата обращения 10.05.2015)

URL: http://bujet.ru/article/271057.php (дата обращения 10.05.2015)

URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20492&Itemid=1978. (дата обращения 08.08.2015)

*А. С. Воздвиженский**

Опыт Республики Корея в реализации политики импортозамещения

Импортозамещение доминировало в экономической политике Республики Корея в течение сравнительно недолгого времени — с 1953 по 1960 гг., однако именно в этот период была создана производственная база, которая в дальнейшем обеспечила успех экспортоориентированному развитию на начальных этапах. Уникальность корейского опыта заключается, прежде всего, в том, что в период 1953–1960 гг. все четыре предпосылки развития импортозамещения, предложенные Альбертом Хиршманом, в той или иной степени повлияли на запуск или активизацию импортозамещающих производств в промышленности. Автор рассматривает особенности возникновения данных предпосылок в Республике Корея, определяет ключевые направления политики государства, способствовавшие расширению импортозамещения, а также анализирует особенности экономического роста страны в период 1953–1960 гг.

Ключевые слова: Экономика Республики Корея, импортозамещение, экономическая политика, Ли Сынман

Феномен экономического развития Республики Корея в XX веке нашел свое отражение в академической литературе, прежде всего, в свете достижений политики экспортоориентации, новоиндустриальности и интернационализации корейский чеболь. Между тем существует ряд тем, связанных с различными аспектами экономики данной страны, возможно, не столь популярных у научного сообщества, но заслуживающих самого пристального внимания и анализа. Одной из таких тем является опыт Республики Корея в проведении политики импортозамещения. Данный подход доминировал в экономической политике государства в течение сравнительно недолгого времени — с 1953 по 1960 гг., однако именно в этот период была создана производственная база, которая в дальнейшем обеспечила успех экспортоориентированному развитию на начальных этапах. Следует отметить, что отдельные элементы импортозамещения были закреплены в Первом, Третьем и Четвертом пятилетних экономических планах Республики Корея (1961–1966 гг., 1972–1976 гг. и 1977–1981 гг., соответственно) — то есть, в то время, когда безусловным приоритетом был объявлен рост экспортного сектора. По мнению *Korea Development Institute*, в период создания тяжелой и химической промышленности (Третий пятилетний план, 1972–1976 гг.) стратегия 60 гг., направленная

* Воздвиженский Андрей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент ИСАА при МГУ им. М. В. Ломоносова

на всемерное расширение экспорта, была временно заменена политикой импортозамещения[1].Однако мы считаем необходимым оспорить эту точку зрения: динамика объемов экспорта в течение Третьего пятилетнего плана свидетельствует о стабильно сохраняющейся ориентации корейской экономики на внешние рынки, а более заметные элементы импортозамещения связаны не с возвратом к данной политике, а с радикальными изменениями в товарной структуре экспорта. Таким образом, именно 1953–1960 гг. можно считать периодом, когда экономический рост Республики Корея определялся стратегией импортозамещения.

Предпосылки для импортозамещения в Республике Корея

Альберт Хиршман выделяет четыре предпосылки для запуска процессов импортозамещения: а) войны и вызванный ими разрыв внешнеторговых связей; б) проблемы с платежным балансом; в) рост внутреннего рынка (нередко как результат расширения экспорта); г) официальная политика государства по развитию экономики[2]. Опыт Республики Корея примечателен как раз тем, что в период 1953–1960 гг. каждый из вышеупомянутых факторов в той или иной степени повлиял на запуск или активизацию импортозамещения в промышленности.

Корейская война существенно подорвала экономический потенциал Республики Корея. Только в первый год войны (1950 г.) промышленности страны был нанесен ущерб в $354 млн, было уничтожено до 43% всех производственных объектов, 41% мощностей по выработки электроэнергии, 50% предприятий по добычи угля, а с учетом разрушений в общественном секторе, транспорте, а также жилья общий объем потерь для экономики государства составил около $1,8 млрд[3]. Между тем Корейская война сама по себе не стала основополагающей предпосылкой к развитию импортозамещения в Республике Корея. Проблема замещения импорта приобрела свою актуальность гораздо раньше — сразу после освобождения Кореи в 1945 г., когда полуостров оказался разделенным на две части, на каждой из которой стали формироваться антагонистичные политические и социально-экономические системы. В результате данного размежевания в Северной Корее осталось 95% производства химикатов (крупнотоннажных) некогда единой колониальной территории, 99% производства химических удобрений, 97% выплавки стали[4]. Ситуация для Южной Кореи

---

[1] *Hangukkyŏngje 60nyŏnsa*. *Che-IIIkwŏn.* Hangukkyŏngje 60 nyŏnsap'yŏnch'anwiwŏnhoe. Hangukkaebalyŏnguwŏn (60 лет корейской экономики. Том 3. Редакционная комиссия издания. Korea Development Institute), 2010. P. 26

[2] Albert O. Hirschman, "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 1 (Feb., 1968), P. 5

[3] *An Economic Programme For Korean Reconstruction*. United Nations Korean Reconstruction Agency and Robert R. Nathan Associates, March 1954. P. 27

[4] Krueger Anne O. *The Developmental Role of the Foreign Sector and Aid*. Harvard University Press, 1982. P. 8

усугубилась в середине 1948 г., когда прекратились поставки электроэнергии из северной части полуострова и была прервана интерзональная торговля. Неслучайно, что американская программа помощи Республики Корея по линии ECA (Economic Cooperation Administration, 1949–1952 гг.) в качестве приоритетных задач определяла и те, которые по сути запускали процессы импортозамещения — расширение мощностей по выработки электроэнергии и создание производства удобрений. Таким образом, Корейская война лишь высветила для руководства Республики Корея существовавшую и ранее необходимость развития импортзамещающих секторов промышленности, но уже в контексте более масштабной работы по восстановлению разрушенной экономики.

Для Республики Корея в течение большей части периода 1953–1960 гг. отрицательное сальдо платежного баланса не было фундаментальной проблемой, которая бы актуализировала необходимость развития импортозамещения. Несмотря на стагнирующий экспорт, в это время страна получала значительный доход от продажи своей национальной валюты базирующимся на своей территории американским военным частям, и, кроме того, основная часть импортируемой продукции — к 1957 г. более 84%[5] — обеспечивалась иностранными программами помощи, и именно из средств от ее продажи на внутреннем корейском рынке составлялись эквивалентные фонды, играющие большую роль в формировании доходной части бюджета страны[6]. Однако ситуация коренным образом изменилась в 1957 г., когда США как основной донор окончательно пересмотрели политику предоставления помощи в виде импорта Республики Корея, что выразилось в стабильном сокращении их объемов с 1958 г. Именно с этого момента неизбежность обострения проблемы с платежным балансом стало возможным рассматривать как стимул для дальнейшего развития импортозамещения в стране. Как отмечала тогда газета *Kyŏnghyang Sinmun*, «в условиях неуклонно сокращающейся иностранной помощи необходимо мобилизовать все внутренние ресурсы и в самые короткие сроки развить базу независимой экономики»[7].

Рост внутреннего рынка можно считать основной предпосылкой для запуска процессов импортозамещения в Республике Корея. Однако здесь следует отметить наличие целого ряда специфических особенностей. Во-первых, в южнокорейских реалиях послевоенного периода расширение внутреннего спроса обеспечивалось не доходами от развития экспортоориентированных производств, а эмиссионной деятельностью Банка Кореи, с одной стороны, и предостав-

---

[5] Полехин (Воздвиженский) А. С. Корейско-американские торговые связи (середина XX — начало XXI века). Московский Государственный Университет им М. В. Ломоносова. ТЕИС, 2003. С. 27

[6] То есть, хотя поставки товаров по программам помощи в виде импорта и отражались во внешнеторговой статистике Республики Корея, в конечном итоге в измерении платежного баланса они проходили как гранты.

[7] *Taehanwŏnjoŭikamch'okŭlpogo (Мы наблюдаем сокращение помощи Республике Корея…)*. Kyŏnghyang Sinmun. 18.10.1958

лением из-за рубежа товарной помощи в виде импорта, с другой[8]. Во-вторых, в условиях жестких тарифных и нетарифных ограничений на импорт, а также особого порядка доступа к валютным ресурсам избыточный внутренний спрос делал деятельность по ввозу продукции из-за рубежа необычайно прибыльной. С учетом того, что барьеры для входа в число импортеров были очень высокими, в стране сформировались объективные предпосылки для создания производств товаров-аналогов. В-третьих, как отмечают некоторые исследователи, в первые послевоенные годы в Республике Корея спрос на отдельные импортируемые товарные позиции был настолько велик, что внутренний выпуск такой же продукции по сути не замещал импорт, а лишь ликвидировал дефицит предложения на рынке[9].

Говоря о четвертой предпосылке — официальной политике государства по развитию экономики, следует отметить, что в Республике Корея импортозамещение никогда не объявлялось ее единственным приоритетом и не было самоцелью. Правительство лишь в единичных случаях осуществляло специально разработанный комплекс мероприятий, направленных на замещения импорта в определенных секторах, как, например, в «Трех белых производствах» (*Sambaeksanŏp*)[10]. В этой связи влияние данного фактора на запуск процессов импортозамещения является ограниченным и прослеживается только в первые годы после Корейской войны.

Экономическая политика корейского правительства в 1953–1960 гг.

Экономическая политика администрации Ли Сынмана (1948–1960 гг.) характеризуется исследователями как непоследовательная в части долгосрочного развития[11] и отмеченная «экономическими провалами»[12]. Между тем именно с 1953 г. правительство смогло создать и в дальнейшем поддерживать условия для расширения импортозамещающих секторов, в результате чего в стране было отстроено производство цемента, стекла, химических удобрений, бумаги, а также легкая и пищевая промышленности. Все это в купе с расширением мощностей в электроэнергетике и улучшением состояния инфраструктуры стало важным фундаментом для последующего экспортоориентированного роста экономики при администрации Пак Чонхи (1961–1979 гг.).

---

[8] В период с 1953 г по 1960 г. Республике Корея по различным программам помощи в виде импорта было предоставлено продукции на сумму свыше $2 млрд.

[9] Krueger Anne O. *The Developmental Role of the Foreign Sector and Aid*. Harvard University Press, 1982. P. 64.

[10] Отрасли по производству сахара, муки и хлопковой пряжи.

[11] Cho Soon. *The Dynamics of Korean Economic Development*. Institute for International Economics. Washington, DC, 1994. P. 14.

[12] Mo Jongryn, Weingast Barry R. *Korean Political and Economic Development. Crisis, Security and Institutional Rebalancing*. Harvard University Press, 2013. P. 50.

Деятельность правительства Республики Корея в 1953–1960 гг., направленная на обеспечение роста импортозамещающих секторов, базировалась на трех ключевых составляющих — внешнеторговой политике, валютной политике и кредитной политике. В каждой из них в течение рассматриваемого периода появлялись какие-либо новые элементы, но значимых изменений в их содержании не происходило.

В контексте восстановления экономики после Корейской войны в Республике Корея вполне закономерно наблюдался увеличение спроса на импортируемую продукцию (в первую очередь, товары повседневного спроса и изделия, не требующие дальнейшей доработки). В такой ситуации для корейского правительства приоритетным направлением во внешнеторговой политике стало регулирование импорта, имевшее своей целью, с одной стороны, обеспечение сколь-нибудь возможного эффективного размещения дефицитных ресурсов в национальной промышленности и, с другой стороны, защиту некоторых отраслей экономики[13].При этом в отношении ввозимой в Республику Корея продукции активно применялись инструменты тарифного и нетарифного ограничений. Следует отметить, что система таможенных тарифов, принятая 1949 г. оставалась практически неизменной до 1957 г.: она предполагала отсутствие пошлин на импорт продовольствия, сырья и средств производства, не выпускавшихся на территории страны, а также достаточно низкие ставки (10–20%) на полуфабрикаты. В целом в рассматриваемый период средний тариф на импортируемую продукцию оставался достаточно высоким (40%) и имел тенденцию к дальнейшему увеличению (до 44% начиная с 1957 г.) при том, что в 1952 г. от пошлин полностью был освобожден ввоз оборудования, предназначенного для развития ключевых отраслей экономики.

Другим важным инструментом регулирования коммерческого импорта являлась система количественных ограничений, введенная в 1949 г. и действовавшая практически без изменений до середины 1955 г. Суть ее заключалась в том, что в течение года с определенной периодичностью публиковался перечень товаров (с указанием их объема), которые разрешено было импортировать. При этом для осуществления сделки требовалось получить специальную лицензию, подтверждающую наличие в данном списке приобретаемой импортером продукции. С 1955 г. продукция, разрешенная к импорту, стала делиться на две группы: в первую («специальный импорт») вошли товары, которые закупались исключительно на средства, вырученные от экспорта; включенную во вторую группу («обычный импорт») продукцию можно было приобретать за валютные средства, как купленные у государства, так и полученные в ходе экспортных операций. При этом Министерство торговли и промышленности наделялось правом в определенных случаях санкционировать импорт товаров, не входящих ни в одну из указанных групп. В 1958 г. данный механизм пре-

[13] Полехин (Воздвиженский) А.С. Корейско-американские торговые связи (середина XX — начало XX века. Московский Государственный Университет им М.В. Ломоносова. ТЕИС, 2003. С. 24.

терпел одно небольшое изменение — теперь право на ввоз продукции, относящейся к первой или второй группе, зависело не от источника валютных ресурсов импортера, а от наличия необходимой лицензии.

Важную роль в регулировании объемов и структуры коммерческого импорта играла и валютная политика: в условиях значительно переоцененной воны[14] она решала задачу распределения дефицитных валютных ресурсов среди импортеров. Так, с конца 1952 г. до середины 1954 г. в Республике Корея действовала система специальных займов, суть которой заключалась в том, что импортер получал необходимые для совершения сделки валютные ресурсы через особые ссудные фонды, открывая при этом депозит в Банке Кореи на соответствующую сумму в вонах. Через эти фонды было профинансировано около 75% всего коммерческого импорта за период действия данного механизма[15].

В середине 1954 г. система специальных займов была ликвидирована, и валютные ресурсы среди импортеров стали размещаться через аукционы, на которых доллары приобретались по курсу в 2,5–3,5 раза выше официального. Уже через год на смену данному механизму пришло распределение права на приобретение валюты путем лотереи. Продажа долларов в этом случае осуществлялась по официальному курсу (так что прибыль от последующей реализации импортированной продукции на внутреннем рынке была максимальной). В 1957 г. принцип размещения валютных ресурсов вновь изменился: теперь их объем для каждого импортера определялся исходя из суммы, которую он был готов потратить на приобретение государственных облигаций.

Если инструменты внешнеторговой и валютной политики устраняли для развивающихся импортозамещающих отраслей угрозу сколь-нибудь значимой конкуренции со стороны импорта, то кредитная политика государства в рассматриваемый период была нацелена на обеспечение этих отраслей финансовыми ресурсами для дальнейшего роста, которые предоставлялись по трем каналам — Korea Development Bank, специализированные банки, коммерческие банки.

Korea Development Bank (*Hanguksanŏp Ŭnhaeng*) был основан в 1954 г. и имел основной целью предоставление средне- и долгосрочного финансирования промышленности. Особенностью данного кредитного учреждения являлось то, что он формально был независим от Банка Кореи (*HangukŬnhaeng*) и подчинялся напрямую Министерству Финансов. Однако в действительности Korea Development Bank в условиях нехватки фондирования был вынужден занимать средства в Банке Кореи, который обеспечивал порядка двух третей его пассивов (оставшаяся треть пассивов Korea Development Bank формировалась за счет эквивалентных фондов). Уже в 1955 г. доля Korea Development Bank в общем объеме выданных экономике кредитов (баланс на конец периода) составила

---

[14] С января 1953 г. по апрель 1955 г .официальный курс воны к доллару США составлял 18 вон за доллар, при том курс черного рынка за указанный период вырос с 38 вон за доллар до почти 75 вон за доллар. Проведенная в середине 1955 г. девальвация корейской валюты до 50 вон за доллар оказалась недостаточной.

[15] Krueger Anne O. *The Developmental Role of the Foreign Sector and Aid*. Harvard University Press, 1982. P. 51.

40%, спустя два года, в 1957 г., достигла своего максимума в 45% и в целом вплоть до 1960 г. не падала ниже 39%[16].

Что касается второго канала предоставления финансовых ресурсов — специализированных банков, то в данный период он был представлен только одним институтом — Korea Agricultural Bank (*Hanguknongŏp Ŭnhaeng*). Данное учреждение было создано для кредитования агропромышленного сектора как в контексте его послевоенного восстановления, так и создания отдельных элементов импортозамещения. Доля Korea Agricultural Bank в общем объеме выданных кредитов в 1955–1960 гг. (баланс на конец периода) неуклонно возрастала, достигнув 32% к 1960 г.

Коммерческие банки до 1957 г принадлежали государству[17] и были лидерами в кредитовании экономики, однако после их приватизации в указанном году ситуация кардинальным образом изменилась: правительство начало контролировать масштабы роста бизнеса коммерческих банков, в результате чего доля последних в общем объеме выданных кредитов(баланс на конец периода)упала уже в 1957 г сразу на 13 процентных пункта (до 30%) и оставалась на этом уровне до 1960 г.

Результатом проводимой кредитной политики стал резкий рост объема заемных средств, предоставленных экономике, — с 6,0% ВВП (6,9 млрд вон) в 1955 г. до 16,1% ВВП (40,2 млрд вон) в 1960 г.[18], при этом основным получателем этих ресурсов выступал обрабатывающий сектор. Особенностью данной политики стали низкие ставки кредитования: их максимальный уровень по законодательству не мог превышать 20%[19], и, таким образом, большую часть периода с 1953 по 1960 гг. они были существенно ниже темпов инфляции цен производителей.

Развитие экономики Республики Корея в 1953–1960 гг.

Экономическое развитие Республики Корея в 1953–1960 гг. принято разделять на два временных интервала: период послевоенного восстановления экономики (до 1958 г) и период стагнации (начиная с 1958 г). Именно с 1958 г началось неуклонное уменьшение объемов американской помощи в виде импорта — ее объемы уже в 1960 г. ($225 млн) составляли 70% от уровня 1957 г. Это стало ключевой (но не единственной) причиной замедления корейской экономики (среднегодовые темпы прироста ВВП снизились с 5,7% в 1954–1957 гг. до 4,7%

---

16 Cole David C., Park Yung Chul. *Financial Development in Korea, 1945–1978*. Harvard University Press, 1983. P. 55.

17 За исключением Cho-Heung Bank, который изначально принадлежал корейцам и не был реквизирован как японская собственность после освобождения.

18 Кредитный портфель на конец периода. Подсчитано по *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr).

19 В реальности уровень в 20% применялся к просроченным кредитам, средний же размер ставки составлял порядка 15%.

1958–1960 гг.). Товарные поставки в Республику Корея по программам помощи играли значимую роль в расширении и поддержании ее производственной базы[20], так что на фоне сокращения объемов этой помощи в 1958 г. страна столкнулась с резким замедлением реальных темпов прироста валовых инвестиций в основной капитал — эти темпы были вовсе отрицательными в 1958 г, их среднегодовое значение в 1958–1960 гг. незначительно превышало уровень в 4%, при том что для периода 1954–1957 гг. этот показатель достигал 25%. Ситуация усугублялась и тем, что для сохранения приемлемых темпов прироста валовых инвестиций в новых условиях Республике Корея пришлось бы наращивать коммерческий импорт, а это существенно бы обострила проблему отрицательного сальдо платежного баланса, особенно принимая во внимание малые и снижающиеся объемы экспорта (экспортная квота Республики Корея в 1953–1957 гг. не превышала 1,3%, а среднегодовые темпы прироста составляли минус 14%).

Диаграмма 1: Реальные темпы прироста ВВП и обрабатывающего сектора в Республике Корея

20,0%
18,0%
16,0%
14,0%
12,0%
10,0%
8,0%
6,0%
4,0%
2,0%
0,0%

1954 1955 1956 1957 1958 1959 1960

Темпы прироста добавленной стоимости в обрабатывающем секторе

Темпы прироста ВВП

Источник: *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=301&tblId=DT_102Y002&language=en&conn_path=I3)

Другой важной причиной стагнации корейской экономики в рассматриваемый период следует считать практически не меняющийся уровень производительности труда в обрабатывающей промышленности, которая с 1958 г. наряду с сектором услуг стала ключевым драйвером экономического роста страны. Так, среднегодовые темпы прироста выручки предприятий обрабатывающих отраслей, приходящейся на одного работника, в реальном выражении

20 В 1953–1957 гг. на программы помощи приходилось свыше 57% общего корейского импорта оборудования и 98% общего импорта горюче-смазочных материалов.

в 1955–1960 гг. составляли всего 1,4%, в то время как в 1960–1963 гг. — уже 8,6%[21].

Следует отметить, что темпы прироста добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, несмотря на свое неуклонное снижение, в 1954–1960 гг. практически всегда превышали темпы прироста ВВП, в результате чего доля данного сектора в ВВП увеличилась с 7,8% в 1953 г до 12,1% в 1960 г. В этой связи нет оснований утверждать, что к концу рассматриваемого периода модель развития с доминированием импортозамещения находилась в кризисе, однако стагнация производительности труда в обрабатывающих отраслях с середины 50 гг. на фоне количественных и структурных изменений в промышленности свидетельствовала о том, что потенциал данной модели приближается к своему исчерпанию.

Что касается особенностей развития обрабатывающей промышленности в 1953–1960 гг., то, по нашему мнению, три из них заслуживают первоочередного внимания. Во-первых, в данный период произошло резкое падение трудоемкости данного сектора: доля расходов на оплату труда в общем объеме добавленной стоимости сократилась с 36,6% в 1958 г до 30,9% в 1960 г[22].

Диаграмма 2: Доля заработной платы в общей добавленной стоимости обрабатывающей промышленности

Источник: Составлено по данным *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1F1501&language=en&conn_path=I3)

---

[21] Подсчитано по *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1F1501&language=en&conn_path=I3 и http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=999S&tblId=DT_999S_206062&conn_path=I3)

[22] Данный показатель следует с осторожностью использовать для оценки трудоемкости промышленности после 70 гг. в связи сростом заработной платы в капиталоемких отраслях.

Во-вторых, пять отраслей с наибольшим присутствием импортозамещающих производств[23] демонстрировали ускорение реальных темпов прироста выпуска продукции: данный показатель в среднегодовом выражении увеличился с 13,5% в 1954–1957 гг. до 22,3% в 1958–1960 гг.[24], при том что для обрабатывающей промышленности в целом наблюдалась обратная тенденция (18,0% и 8,1%, соответственно). Это можно считать дополнительным аргументом в пользу того, что в конце 50 годов кризиса модели импортозамещения как такового не было.

Третьей особенностью стала модель распределения финансовых ресурсов среди различных производств обрабатывающей промышленности. Так, в 1955 г. на пять вышеупомянутых отраслей пришлось 59,5% общего объема кредитов, выданных за год всем обрабатывающим секторам. При этом имеющиеся данные позволяют утверждать, что в рассматриваемый период предприятия обрабатывающей промышленности имели достаточно высокую кредитную нагрузку, а компании, принадлежащие к отраслям со значительной импортозамещающей составляющей, наращивали ее особенно активно: в том же 1955 г. отношение размера привлеченных кредитных ресурсов (за год) к стоимостному выпуску достигало уровня в 8,0 (для всей обрабатывающей промышленности этот показатель составлял 5,8)[25].

С 1958 г. в свете сокращения иностранной помощи в виде импорта в Республике Корея активизировалась дискуссия относительно дальнейших моделей экономического развития страны. Так, в стратегии на 1959 г. говорилось о необходимости «продолжать взращивать импортозамещающее производство» и «подготавливать условия для расширения экспорта»[26]. В плане по импорту важнейшего сырья на 1960 г обращалось внимание на то, что «для ликвидации хронического отрицательного сальдо платежного баланса главнейшим приоритетом является закупка за рубежом промышленного оборудования, необходимого для импортозамещающего и экспортоориентированного производств»[27]. Ключевой вехой стало 15 апреля 1960 г., когда правительство Республики Корея одобрило первый пятилетний план экономического развития страны (1962–1966 гг.) и тем самым признало приоритет за экспортоориентацией. И хотя реализация положений данного плана оказалась отложенной на два года в связи

---

[23] Текстильная промышленность; целлюлозно-бумажная промышленность; производство резиновых изделий; химическая промышленность; производство стекла и изделий из нерудных полезных ископаемых.

[24] Рассчитано как невзвешенное среднее по *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=999S&tblId=DT_999S_135062&conn_path=I3)

[25] Подсчитано по *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=999S&tblId=DT_999S_113060&conn_path=I3 и http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=999S&tblId=DT_999S_133062&conn_path=I3)

[26] *4292 yŏndokyŏngjepuhŭngchŏngch'aekŭitaegang (chung) (Основные принципы политики восстановления экономики на 1959 год (Часть II))*. Tong-AIlbo. 14.01.1959

[27] *60 yŏndocheilch'awonjajaetoipkyehoekchaksŏngchung (План импорта приоритетного сырья на 1960г находится в разработке)*. Tong-AIlbo. 28.06.1959

с внутриполитической нестабильностью, но ни администрация премьер-министра Чанг Мёна, пришедшая к власти после студенческой революции 1960 г., ни военный режим Пак Чхонхи, установившийся после переворота 1961 г., не изменили основным принципам новой стратегии развития экономики.

Заключение

Период, в течение которого экономическое развитие Республики Корея определялось стратегией импортозамещения, был относительно недолгим — с 1953 г. по 1960 г. Тем не менее, именно в данный отрезок времени в стране были созданы производства и расширена инфраструктура, на базе которых уже позже начался ускоренный рост экономики в рамках новой экспортоориентированной политики. Следует отметить, что подобная смена вектора развития стала следствием не кризиса самой модели импортозамещения, чей потенциал был еще до конца не исчерпан, а, в первую очередь, решением США начать планомерное сокращение помощи в виде импорта Республике Корея, что грозило последней серьезным обострением проблемы дефицита платежного баланса и широкомасштабным кризисом в промышленности, сильно зависевшей в тот момент от поставок сырья и оборудования по программам помощи.

Несмотря на существующую критику экономической политики администрации Ли Сынмана, в рассматриваемый период правительство, тем не менее, смогло наладить и поддерживать работу ряда инструментов внешнеторгового, валютного и кредитного регулирования на уровне, достаточном для обеспечения приемлемых темпов роста ВВП и расширения импортозамещающих производств.

Опыт Республики Корея в осуществлении стратегии импортозамещения, вне всякого сомнения, является уникальным, однако отдельные его аспекты могут быть с успехом использованы и в современных условиях для стран, вынужденных решать похожие задачи экономического развития после прекращения того или иного военного конфликта.

*Н. Ю. Ульченко**

Стратегия импортозамещающего развития: опыт Турции

В статье анализируется опыт использования стратегии импортозамещения в Турции, который оказался необычно продолжительным ввиду весьма раннего начала, основные достижения и проблемы, которые оставшись нерешенными в течение периода импортозамещающего развития, обусловили переход страны в начале 1980-х годов к модели экспортоориентированного развития. Но процесс использования последней оказался отмечен «рецидивами» импортозамещения.
Ключевые слова: Турция, импортозамещение, индустриализация, нефтяной шок, экспортоориентированная стратегия роста, международная конкурентоспособность.

Еще во второй половине XVIII в. османские бюрократы выступали за подъем производительных сил страны, за ее освобождение от дорогостоящего импорта иностранных товаров, особенно предметов роскоши. Подобные идеи были изложены в трактате чиновника финансового ведомства Сулеймана Пенах-эфенди. По существу, он развил мысли видного турецкого историка Мустафы Наима об убыточности для государства торговли с теми странами, которые лишь ввозят свои товары, но ничего не закупают на османских рынках. «Народ в нашей стране — писал Наима — должен воздержаться от потребления дорогих товаров из стран, враждебных Османской империи, и тем самым не допускать утечки монеты и товаров. Следует как можно больше пользоваться изделиями местного производства…»[1]. Речь шла о мехах из России, йеменском кофе, дорогих тканях шалях и кушаках из Индии.

Вслед за Мустафой Наима Сулейман Пенах ратовал за резкое ограничение ввоза столь дорогостоящих изделий. Он советовал даже составить специальный документ — рисале с перечислением необходимых ограничений и разослать по провинциям. Взамен индийских изделий из шелка и хлопка автор предлагал наладить собственное производство на основе местного сырья, что должно было принести немалые выгоды казне, «ибо трудно даже себе представить, сколько денег уходит в Индию,…и если такое положение сохранится еще несколько лет, то неизбежно народ разорится»[2].

---

* Ульченко Наталия Юрьевна, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра изучения стран Ближнего и Среднего Востока Института востоковедения РАН.

[1] Цит. по: Мейер М. С. Османская империя в XVIII веке. Черты структурного кризиса. М., Наука. Главная редакция восточной литературы, 1991. С. 68.

[2] Там же. С. 69.

Этот небольшой экскурс в историю подводит нас к восприятию того факта, что уже в XX веке Турецкая Республика, стала страной, явившей один из самых ранних опытов применения стратегии импортозамещения задолго до начала 1950 годов, когда по словам отечественного востоковеда Г. К. Широкова наблюдалось почти повсеместное принятие импортозамещения в качестве главного направления промышленного развития[3]. Речь идет о периоде турецкого этатизма 1930 годов, экономическая политика которого содержательно являлась импортозамещением, несмотря на не типичный временной (хронологический) контекст. Резкое ухудшение условий внешней торговли, обусловленное мировой экономической депрессией начала 1930 годов, и связанное с этим заметное падение валютных доходов потребовало от властей быстрой защитной реакции, суть которой заключалась в ограничении стоимости импорта объемом фактических экспортных доходов. С другой стороны, необходимы были меры по развитию национальной экономики и наполнению внутреннего рынка. Поэтому в качестве стратегии догоняющего развития по примеру СССР выбрали индустриализацию. Аналогичным образом субъектом ее проведения стало государство, взявшее на себя функции основного предпринимателя, что было связано с объективной слабостью национальной буржуазии: в недалеком имперском прошлом малопочтенная предпринимательская деятельность была передоверена представителям национальных меньшинств и иностранцам, полагаться на которых новые власти не желали.

Но успех индустриализации в отсталом аграрном государстве в условиях экономической полуавтаркии, выбор в пользу которой диктовался и еще не утратившей актуальность проблемой османского долга, имел свою высокую цену: по мере начала ее осуществления произошло неизбежное смещение акцента в государственной экономической политике на сферу производства в ущерб потреблению и государственному, и в особо значительной мере — частному. И действительно, поставив во главе угла «высшие экономические интересы нации», правительство Народно-республиканской партии, опиравшееся на политический авторитаризм, закрыло зародившиеся еще в османское время профсоюзы, создав ситуацию, в рамках которой на протяжении двадцати первых лет республики невозможно было создавать организации рабочих. Несмотря на неполный характер информации, характеризующей динамику заработной платы в 1930 годы, имеющиеся данные свидетельствуют о снижении ее среднего уровня на 12% в 1933 г. против 1932 г. и о сохранении тенденции по ее снижению в 1934 г.[4] При ограниченности использования внешних займов, основным источником финансирования турецкой индустриализации стали внутренние источники, которые государство мобилизовало через усиление налогового бремени, возлагавшегося главным образом на работающее население

[3] Широков Г. К. Развивающиеся страны в мировом капиталистическом хозяйстве. М., Наука, Главная редакция восточной литературы, 1987. С. 108.

[4] Türkiye Ekonomisinin 80 Yılı. Istanbul, İstanbul Ticaret Odası, 2004. S. 59–60.

страны. Об этом свидетельствует заметный рост поступлений от косвенных налогов, которые к 1939 г. по сравнению с 1923 г. выросли почти в 5 раз[5].

Как и в практике большинства стран, период интенсивной индустриализации в Турции не был щадящим для сельского хозяйства страны. П. П. Моисеев отмечал, что в 1930 годы турецкая деревня служила источником накопления для развития отраслей городской экономики[6]. По оценкам, приводимым турецким исследователем Ш. Памуком, разрыв в уровне доходов между городом и деревней в 1930 годы достиг максимального уровня за 200 лет наблюдений, составив порядка 6 раз[7].

Итак, совершенно очевидно, что в 1930 годы в Турции наблюдалось развитие экономики мобилизационного типа, сопровождавшееся ослаблением ставшей традиционной еще в османские времена социальной ориентированности экономической политики государства. В 1930 годы Турция продемонстрировала пример жестко централизованной политики импортозамещающей индустриализации, проводившейся в условиях полуавтаркичного развития национальной экономики.

Более поздние периоды импортозамещающего развития показали возможность его совмещения с проведением более сбалансированной, в смысле более социально ориентированной государственной перераспределительной политики. Но одновременно в эти периоды Турция столкнулась с проблемой роста бюджетных дефицитов и более выраженной привязки развития к внешним источникам финансирования. Последнее обстоятельство стало решающим для смягчения социального контекста проведения импортозамещения в стране.

Установившаяся в стране послевоенные годы многопартийная система сама по себе предопределяла более высокую ответственность перед избирателем правящих партий. Пришедшая к власти в 1950 году Демократическая партия избрала политику активной государственной поддержки крестьянских хозяйств через систему методов государственного капиталистического регулирования сельхозпроизводства. Одновременно были ослаблены ограничения в сфере импорта потребительских товаров. В условиях сохранения архаичной аграрной структуры экспорта страна быстро столкнулась с проблемой роста внешнеторгового дефицита, что подтолкнуло демократов, изначально не являвшихся поборниками идеи госпредпринимательства, к удержанию курса на импортозамещение посредством концентрации государства на развитии, прежде всего, таких отраслей, как цементная и сахарная.

В 1960–70 гг. власти Турции продолжили курс на импортозамещающую индустриализацию. Особенностями ее проведения стали, во-первых, использование планового подхода. Во-вторых, окрепший за годы республиканского развития,

---

[5] Ibid. S. 59.

[6] Моисеев П. П. Турецкая Республика: крестьянство и социально-политические процессы в деревне. М., Издательская фирма «Восточная литература», 1994. С. 22

[7] Pamuk Ş. Türkiynin 200 Yıllık Iktısadi Tarihi. Büyüme, kurumlar ve bölüşüm. İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2014. S. 329.

особенно в период второй мировой войны, турецкий предпринимательский капитал уже был вполне готов стать партнером государства в реализации импортозамещающих промышленных проектов. «На протяжении 1960-х импортозамещение было принято и легитимизировано в качестве сознательной стратегии развития…Главная цель механизма планирования заключалась в охвате импортозамещением наиболее продвинутых направлений экономической активности…» — писал турецкий экономист З. Ониш[8].

В 1960–1970 годы в Турции происходила реализация трех пятилетних планов.

Период с 1963 по 1974 гг. оказался весьма благоприятным для Турции с точки зрения динамики основных экономических показателей. Среднегодовые темпы экономического роста в годы исполнения первого пятилетнего плана развития (1963–1967 гг.) составили 6,7%. В годы действия второго пятилетнего плана развития (1968–1972) среднегодовые темпы экономического роста составили 6,6%. Государственный бюджет, инвестируя в реализацию своей части плана импортозамещающей индустриализации, представленную главным образом предприятиями по производству промежуточных промышленных изделий, существовал в условиях хронического, хотя и не слишком значительного дефицита.

Основным направлением приложения усилий частного сектора в эти годы стало создание различных сборочных производств в сотрудничестве с частным иностранным капиталом. По состоянию на середину 1970 годов большинство предприятий сборочной промышленности не обеспечивало прогрессивного роста доли местного производства, в связи с чем правительство запланировало проведение реорганизации сборочной промышленности. Специальные инструкции требовали от производителя ежегодного повышения доли местного производства[9].

Тем не менее, в Турции удалось наладить сборку ряда видов автотранспортных средств, в основном тракторов, грузовиков, автобусов в сотрудничестве с такими западными компаниями, как Форд, Фиат, Рено, Крайслер, Даймлер бенц и др. В начале 1970 годов на дорогах Турции появилась легковая модель местной сборки — Мурад (Фиат-124), производившаяся смешанной турецко-итальянской компанией ТОФАШ, а также Рено-12, собиравшаяся на предприятии смешанной турецко-французской компании ОЯК-Рено. Началась сборка бытовой техники.

Косвенным отражением успеха в этой области следует считать изменения в системе импортного контроля, направленные на защиту постепенно формировавшегося местного производства. Так, в 1961 г. был запрещен импорт в готовом виде холодильников, пылесосов, стиральных машин, радиоприемников.

---

[8] Öniş Z. Inflation and Importing Industrıalısation: An Interpretation of the Turkish Case/ State and Market. Istanbul, Boğazici Üniversity Press, 1998, p. 34.

[9] См. подробнее: Киреев Н. Г. История этатизма в Турции. М., Наука, Главная редакция восточной литературы, 1991. С. 161.

В 1963 г. был резко ограничен ввоз покрышек, в 1964 г. — труб, некоторых транспортных средств[10].

При этом стратегия импортозамещения 1960–70 гг. не чуждаясь использования внешних источников финансирования, способствовала достижению определенного баланса интересов в обществе. Турецкий исследователь К. Боратав писал: «Импортозамещение обеспечивало расширение и оживление внутреннего рынка, в рамках данной модели заработная плата, являясь элементом издержек для отдельного предпринимателя, и вместе с тем, являлась составляющей спроса, который обеспечивал поддержку процесса производства. В итоге не было необходимости оказывать давление на зарплату политическими методами, как этого требует экспортоориентированная модель индустриализации. Система общественного торга, включавшая право на забастовку и широкое распространение профсоюзов[11], обеспечивали надежность устойчивому росту реальных доходов рабочего класса»[12].

Тем не менее, за годы исполнения первых двух пятилетних планов Турции так и не удалось решить проблему дефицита внешней торговли. В период исполнения первого пятилетнего плана среднее отношение экспорта к импорту составило 68%, а в период второго плана оно снизилось до 62%. Дело в том, что импорт устойчиво рос (См. табл.), тогда как темпы роста экспорта оставались недостаточно высокими, а в отдельные годы стоимость вывоза даже снижалась.

Нерешенность проблемы дефицита внешней торговли, которая в рамках концепции планового развития формулировалась как проблема постоянного отставания экспорта от плановых наметок, стала одной из основных причин проведения в 1970 г. девальвации турецкой лиры: стоимость доллара с 9 турецких лир повысилась до 14,85 турецких лир. В результате уже в 1970 г. удалось достигнуть запланированного размера экспорта в объеме 600 млн. долл. Рост стоимости экспорта наблюдался и в следующем, 1971 г., причем он превзошел показатели, заложенные в годовую программу развития, почти

[10] Киреев Н. Г. История этатизма в Турции. С. 161.

[11] Первый в истории Турецкой Республики профсоюз рабочих — Конфедерация рабочих профсоюзов Турции — был основан в 1952 г. Конституция 1961 г. содержала важную поправку, предоставившую право создания профсоюзов без предварительного получения разрешения властей. В 1970 годы профсоюзное движение получило дальнейшее развитие: в 1967 г. была создана Конфедерация революционных рабочих профсоюзов на базе профсоюзов, вышедших из Конфедерации рабочих профсоюзов в знак протеста против соглашательской позиции руководства последнего. В 1975 г. была создана Конфедерация националистических рабочих профсоюзов, а в 1977 г. Конфедерация справедливых рабочих профсоюзов. «Современный этап рабочего движения в Турции характеризуется непрерывной наступательной борьбой трудящихся за свои социально-экономические права, ставшей важным фактором общественно-политической жизни страны» — констатировал изданный Институтом востоковедения АН СССР справочник «Турецкая Республика» (Турецкая Республика. Справочник. М., Наука, 1975, с. 388–389).

[12] Boratav K. Türkiye İktisat Tarihi 1908–2002. 7. Baskı. Ankara: IMGE Kitabevi, 2003. S. 123–124.

на 30%. По итогам 1973 г. стоимость экспорта возросла до 1,3 млрд. долл.[13] Но даже подобный «прорыв» в сфере наращивания экспорта не позволил решить проблему внешнеторгового дефицита.

Турецкий исследователь З. Ониш ключевым фактором в проблеме несбалансированности внешней торговли в 1960–70 гг. считает именно рост импорта, видя в нем проявление основного ограничения и внутреннего кризиса стратегии импортозамещения: «Стратегия импортозамещающей индустриализации, которая обеспечила быстрый рост на протяжении 1960 гг., достигла своей «трудноразрешимой» стадии в начале 1970 гг. Типичной для модели импортозамещения является ситуация, когда вслед за достижением замещения по потребительским товарам начинают нарастать дисбалансы, к числу основных из которых относится глубокая зависимость обрабатывающей промышленности от импорта промежуточных и инвестиционных товаров. Стратегия индустриализации и специфика внешнеторгового режима превратили экономику в весьма уязвимую к внешним шокам… »[14]. Согласно данным, приводимым З. Онишем, структурные сдвиги в импорте в годы проведения импортозамещающей индустриализации действительно заключались в заметном снижении доли потребительских товаров при сохранении или незначительном снижении доли инвестиционных и заметном росте доли сырья и промежуточных изделий на фоне весьма высоких темпов роста импорта на протяжении большей части периода (См. табл.).

Таблица

Динамика структуры и темпы роста импорта Турции (1950–1979 гг.)

Годы	Доля потребительских товаров в общем объеме импорта Турции (%)	Доля инвестиционных товаров в общем объеме импорта Турции (%)	Доля сырья и промежуточные материалов в общем объеме импорта Турции (%)	Среднегодовые темпы роста импорта (%)
1950–1954	21,4	48,9	29,7	4,3
1955–1959	12,1	49,0	38,9	–19,4
1960–1964	7,4	46,5	46,1	32,0
1965–1969	5,2	45,8	49,0	–0,4
1970–1974	4,6	44,6	50,8	18,0
1975–1979	3,0	36,0	59,0	–4,5

Составлено по: Öniş Z. Inflation and Importing Industrialisation: An Interpretation of the Turkish Case/State and Market. Istanbul, Boğazici Üniversity Press, 1998. P. 36.

[13] Turkish Financial History. From the Ottoman Empire to the Present. Volume 2. From the Foundation of the Republic to the Present. Istanbul, Istanbul Stock Exchange, 1999. P. 292.

[14] Öniş Z. Stabilization and Growth in a Semi-Industrial Economy: An Evaluation of Recent Turkish Experiment, 1977–1984/State and Market. Istanbul, Boğazici Üniversity Press, 1998. P. 16.

Таким образом, опыт Турции доказывает, что еще в эпоху, предшествовавшую активному возникновению международных цепочек добавленной стоимости, успешное импортозамещение означало, равно как и сегодня, «способность отечественной промышленности увеличивать свою долю добавленной стоимости в производстве товара, способность замещать импортные компоненты конкурентными отечественными аналогами»[15]. Но этой цели Турция достичь не сумела.

1974 г. оказался поворотным в экономическом развитии страны как год крайне неблагоприятной внешней конъюнктуры. Во-первых, произошел резкий скачок цен на нефть, которая импортировалась Турцией в значительном объеме. Во-вторых, из-за несогласия с политикой Турецкой Республики по кипрскому вопросу США объявили ей военное, а страны Западной Европы — экономическое эмбарго.

Рост цен на нефть, вошедший в мировую экономическую историю как нефтяной кризис 1974 г. привел к резкому ухудшению условий внешней торговли для Турции. Но на протяжении ряда лет власти субсидировали цены на энергоносители на внутреннем рынке, используя возросшее предложение дешевых иностранных кредитов для финансирования все увеличивавшихся бюджетных дефицитов. Нараставший в условиях новой конъюнктуры цен мирового рынка кризис импортозамещения пытались излечить посредством нескольких последовательных девальваций лиры. В конце концов, его удалось отсрочить, но не предотвратить: кризис разразился в 1979–1980 гг. Таким образом, еще одной особенностью проведения стратегии импортозамещения в Турции стала ускорение приближения к ее кризисной стадии в силу воздействия такого существенного для национальной, не являющейся нефтяной экономики внешнего фактора, как нефтяной шок.

Понимание бесперспективности импортозамещения в условиях нового уровня цен на импортные энергоносители предопределили необходимость перехода к стратегии всемерного поощрения экспорта. В начале 1980 годов был сформулирован знаменитый лозунг премьер-министра Турции Т. Озала «экспортировать или погибнуть».

Импортозамещение, исчерпав за довольно короткие сроки возможности для дальнейшего поддержания устойчивого экономического роста, стало, тем не менее, важной фазой создания производственной базы экспортоориентированного развития, в том числе, за счет технической и финансовой помощи СССР. Следует отметить, что отрасли, лидирующие в сегодняшнем турецком экспорте — текстильная, швейная, пищевкусовая, черная металлургия, транспортное машиностроение, нефтепереработка — получили заметное развитие именно в период импортозамещающего развития.

Любопытно, что Турция, видимо, не рассматривает импортозамещение как окончательно завершившийся этап своей экономической истории, обращаясь время от времени к использованию, по крайней, мере отдельных эле-

---

[15] Рогов К. Ловушка ожиданий/Ведомости. 17.06.2015.

ментов данной модели. Во-первых, ее экономика в ходе реализации экспортоориентированной стратегии неоднократно переживала периоды разворота к достаточно емкому местному рынку[16]. Так, до конца 1980 годов Турция продолжала удивлять темпами роста стоимостных объемов экспорта — их среднегодовой показатель за 1981–1988 г. составил 22%[17]. В структуре самого экспорта Турции наблюдались позитивные сдвиги: к концу 80 годов доля промышленных товаров в нем составляла уже около 75% против 36% в 1980 г.[18] Но в 1989 г. произошло падение стоимости экспорта. И хотя его абсолютные размеры не были значительны, тем не менее, в отличие от эпизодических снижений, имевших место в предшествовавшие годы и объяснявшихся колебаниями конъюнктуры мирового рынка, падение объемов экспорта в 1989 г., грозило перерасти в долгосрочную тенденцию. Дело в том, что высокие темпы роста экспорта на протяжении 1980 годов в большой мере обеспечивались за счет субсидирования экспортеров государством, в частности, через систему возврата уплаченных налогов, выплату экспортных премий и проч. Дальнейшее проведение этой политики становилось невозможным в связи с принятием Турцией обязательств в рамках ГАТТ и подготовкой к образованию таможенного союза с ЕС. Вынужденное сокращение объемов финансовой поддержки экспортеров в конце 1980 годов ставило под сомнение возможности уверенного роста экспорта в дальнейшем. К тому же к концу 1980 годов экономика Турции вступила в период стагфляции, выход из которого требовал перехода к проведению стимулирующей фискальной политики. Снижение темпов роста экспорта еще более актуализировало использование модели роста, в большей мере ориентированной на спрос внутреннего рынка. Особенности государственной экономической политики после 1989 г. заключались в обращении к фискальному стимулированию, постепенном расширении за счет дополнительных государственных расходов емкости внутреннего рынка и переходе к модели поддержания экономического роста за счет не только и не столько экспорта, но и внутреннего спроса. Поощрение внутреннего спроса за счет расширения использования внешних кредитов сыграло важную роль в восстановлении экономики Турции после глобального кризиса 2008–2009 годов. Следует отметить, что потенциал емкого внутреннего рынка, с одной стороны, действительно служил страховой альтернативой турецкой промышленности на случай неудач в реализации экспортоориентированной стратегии роста, но с другой, замедлял ее структурную перестройку и укрепление конкурентных позиций на мировом рынке. В 2013 г. на высокотехнологичные товары при-

[16] Сегодня емкость внутреннего рынка Турции определяется такими параметрами, как превышающая 75 млн. человек численность населения и среднедушевой доход, превышающим десять тыс. долл.

[17] Подсчитано по: Dış Ticaret İstatistikleri 1995. Ankara, Ankara, Devlet İstatistik Enstitüsü, 1997. S. 11.

[18] См. подробнее: Ульченко Н. Ю. Экономика Турции в условиях либерализации. М., Институт изучения Израиля и Ближнего Востока. Институт востоковедения РАН. С. 204.

шлось всего лишь 3,5% экспорта обрабатывающей промышленности Турции при среднем показателе для стран ЕС. — 20%.[19]

Во-вторых, опасаясь негативных последствий привязки развития страны к внешним источникам финансирования на фоне остающейся нерешенной проблемы хронического дефицита внешней торговли страны, правящая ПСР в конце 2011 г. поставила задачу принципиального снижения зависимости развития национальной промышленности от внешних факторов и предложила путь не только и не столько дальнейшего наращивания экспорта, сколько завершения индустриализации импортозамещающего характера. В качестве одной из основных целей нового пакета мер по поддержке инвестиций, в том числе иностранных, вступившего в силу с начала 2012 г. выделялось «наращивание местного производства промежуточных и сырьевых товаров, от импорта которых Турция зависит в настоящее время»[20].

Поддержка инвестиций производится по четырем основным программам, в том числе, программе поддержки стратегических инвестиций. Это новое направление программы, которое нацелено на налаживание производства в Турции промежуточных и сырьевых материалов, от импорта которых зависит страна. Правда, увеличение производства сырья лимитировано фактором наличия его запасов в недрах страны, так что, видимо, в основном речь идет все же о производстве промежуточных материалов. Поддержка распространяется на инвестиции, цель которых наладить местное производство товаров, по которым уровень импортной зависимости Турции превышает 50%. При этом абсолютная стоимость импорта по данной статье за последний год должна быть выше 50 млн. долл. Но ограничение не действует в ситуации, когда местное производство данного товара отсутствует. Минимальный объем инвестиции составляет 50 млн. тур. лир. Минимальный уровень добавленной стоимости для продукции создаваемого предприятия должен составлять 40%, если речь не идет о нефтепереработке и нефтехимии, в отношении которых допустимы более низкие стандарты нормы добавленной стоимости.

По всей видимости, в программе поощрения инвестиций нашла отражение новая концепция формирования отраслевой структуры турецкой промышленности: предпринять результативную уже в краткосрочном периоде (в отличие от мер по повышению стоимости турецкого экспорта за счет смещения акцента в пользу более высокотехнологичной продукции) попытку решить проблему дефицита внешней торговли посредством сокращения стоимости импорта и его замещения местным производством.

---

[19] 2015 Yılı Programı. 17/10/2014 Tarihli ve 29148 Sayılı Resmi Gazete'de Yayımlanan 30/09/2014Tarihli ve 2014/6841 Sayılı 2015 Yılı Programının Uygulanması, Koordinasyonu ve İzlenmesine Dair Bakanlar Kurulu Kararı Eki. Ankara, Bakanlar Kurulu, 2014. S. 186. URL: http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/11/20141101M1–1.pdf

[20] См. подробнее: The Turkish Perspective. 2012, May-June. P. 28–37; The New Investment Incentive Program of Turkey. Ankara, Republic of Turkey Ministry of Economy. General Directorate of Incentive Implementation and Foreign Investment, 2012.

Тем не менее, следует признать, что проявление «рецидивов» импортозамещения всякий раз оказывалось связанным с трудностями, которые страна переживала в реализации стратегии наращивания экспорта, то есть в ситуации, когда недостаточный уровень конкурентоспособности ставил под вопрос решение проблемы расширения присутствия Турции на мировом товарном рынке. Следовательно, принципиальное решение проблемы связано не столько с переориентацией на внутренний рынок или ограничением импорта, сколько с поиском новых и удержанием уже завоеванных ниш на внешних рынках, в том числе, углубления участия в международных цепочках создания добавленной стоимости.

*Н. Н. Цветкова**

Прямые иностранные инвестиции в импортозамещении: опыт азиатских стран и России, 1960–2010 гг.

В статье рассматривается опыт азиатских стран в проведении стратегия импортозамещения, в частности, посредством привлечения ПИИ соответствующей отраслевой направленности и анализируется возможность его применения в поисках практических путей осуществления импортозамещения в РФ, для которой данная экономическая стратегия стала актуальной после введения странами Запада экономических санкций против России в 2014 г. и ответным введением российских контрсанкций на импорт продукции из этих стран.
Ключевые слова: импортозамещение, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), ТНК, страны Азии, Российская Федерация.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в импортозамещение (точнее, ориентированные на внутренний рынок) играли важную роль в деятельности ТНК в странах Азии в 1960 гг. В Индии они направлялись преимущественно в производство недорогих товаров с известными брендами. Вновь возросла роль импортозамещения уже в 1990 гг. на фоне возросших доходов они стали направляться в производство товаров длительного пользования, автомобилей.

В России импортозамещение стало одним из двух ведущих направлений ПИИ (второе — инвестиции, ориентированные на ресурсы). Его значение возросло после девальвации рубля в 1998 г. ТНК уже заняли важные позиции в производстве недорогих товаров с известными брендами (как в Индии 1960 гг.). В России сегодня речь идет не столько об импортозамещении, сколько о возрождении производств, которые были вытеснены импортом в 1990 гг. Важную роль могло бы сыграть привлечение ПИИ в высокотехнологичные отрасли, в сельское хозяйство.

В связи с санкциями против России в 2014 г. и введением контрсанкций весьма актуальным стал вопрос об импортозамещении. Каков же опыт стран Азии в привлечении иностранных инвестиций в импортозамещающие производства и в развитии импортозамещения, как он может быть использован в России?

Инвестиции в импортозамещение в странах Азии

В 1960 гг. инвестиции в импортозамещающие производства обрабатывающей промышленности (в зарубежной экономической литературе их называют market-oriented) были важнейшим направлением в деятельности ТНК в крупных

---

* Цветкова Нина Николаевна, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра исследований общих проблем современного Востока ИВ РАН

по численности населения азиатских странах, наряду с сырьевым направлением (resource-oriented) в странах-экспортерах минеральных ресурсов и сельскохозяйственной продукции.

В Индии это направление было ведущим. А сама Индия в 1967 г. занимала первое место по балансовой стоимости прямых иностранных инвестиций среди стран Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии (1309 млн. долл.; 28,6% балансовой стоимости ПИИ в регионе)[1]. В 1960–70 гг. индийские и английские экономисты заявляли, что важнейшим побудительным мотивом для деятельности ТНК (тогда использовался термин МНК, многонациональные корпорации) в Индии является стремление сохранить или расширить свои позиции на емком внутреннем рынке страны, к тому же защищенном высокими таможенными барьерами[2].Узкая элитная прослойка (ее называли тогда «Бельгия в Индии») предъявляла высокий и чрезвычайно диверсифицированный спрос на потребительские товары. В связи с ее немногочисленностью этот спрос был ограниченным и недостаточным для организации ТНК производства в оптимальных масштабах. Инвестиции ТНК в Индии в 1970 гг. направлялись в основном в импортозамещающие производства обрабатывающей промышленности, и прежде всего в производство относительно недорогих, доступных людям с невысокими доходами, товаров с популярными брендами: кондитерских изделий (Nestlé), прохладительных напитков (Coca Cola), моющих средств (Hindustan Lever, филиал Unilever) табачных изделий (British American Tobacco), обуви (Bata Shoe)[3]. В фармацевтической промышленности 71 фирма с участием иностранного капитала, в их числе такие ТНК, как Boots, Pfizer, Abbot Laboratories,Sandoz, American Cyanamid, Hoffmann La Roche, Ciba-Geigy, контролировала более 50% рынка готовых лекарств[4].

В 1970 гг. в Индии был принят закон об инвалютном регулировании, в соответствии с которым иностранные инвесторы могли участвовать только в смешанных компаниях, их доля участия в капитале была ограничена[5]. Эти ограничения просуществовали до начала 1990 гг., когда Индия стала осуществлять политику экономической либерализации. В 1970 гг. работал и так называемый Комитет Хати, подготовивший доклад о злоупотреблениях в Индии иностранных фармацевтических компаний[6]. В итоге их деятельность была

[1] Multinational Corporations in World Development. UN, N.Y., 1973, p. 183–184.

[2] Subrahmaniam K. Import of Capital and Technology. A Study of Foreign Collaborations in Indian Industry. New Delhi, 1972, p. 227 Kidron M. Foreign Investments in India. L., 1965

[3] The Economic Times. Bombay, 24.03.1975; 31.03.1975; 7.04.1975.

[4] Link. 29.12.1974, p. 20.

[5] См. подр.: Цветкова Н. Н. Международные монополии и социальная эволюция в развивающихся странах Азии. М.: Наука, Гл. ред. вост. лит., 1983, с. 30–31.

[6] См. напр.: Task Force to Explore Options other than Price Control for Achieving the Objective of Making Available Life-saving Drugs at Reasonable Prices. September 20, 2005. Submitted to the Department of Chemicals & Petrochemicals, Government of India. http://pharmaceuticals.gov.in/mshT2810/FTY3.pdf (дата обращения: 19.07.2014).

ограничена, и результаты налицо: сегодня Индия занимает важное место на мировом рынке лекарств, её фармацевтические компании хорошо известны, в том числе и в России, своими марками «Ранбакси» (антибиотик цифран) и «Доктор Редди».

В одних и тех же отраслях обрабатывающей промышленности направления деятельности иностранных инвесторов могут быть различными. Например, в электронном машиностроении инвестиции могут идти в ориентированные на экспорт производства, преимущественно трудоемкие, или в импортозамещающие производства, ориентированные на внутренний рынок. При этом будут различными параметры производства, его капиталоемкость, социальные и экономические последствия инвестиций (например, воздействие на занятость) и факторы, определяющие привлекательность страны для такого рода инвестиций. В одном случае таким фактором будет низкий уровень зарплаты, в другом — емкость внутреннего рынка. Производство товаров ИКТ в КНР ориентировано и на внутренний рынок, и на экспорт. В 2013 г. КНР была ведущим экспортером товаров ИКТ (компьютерного, телекоммуникационного, аудио-, видеооборудования, электронных компонентов) (30% их мирового экспорта)[7]. Внутренний рынок КНР очень емкий, в 2014 г. на нем было продано 400 млн. смартфонов. В Индии товары ИКТ производятся для внутреннего рынка, экспорт незначителен. ИТ-услуги в Индии были ориентированы на экспорт, в Китае — преимущественно на внутренний рынок.

Но непреодолимой границы между этими двумя типами производств нет. Успешно осуществленное импортозамещение вполне может стать основой для экспортной ориентации. Так, фармацевтическая промышленность Индии в 1970 гг. производила лекарства для внутреннего рынка, сегодня индийские лекарственные препараты стали важной статьей экспорта из страны, в том числе и в Россию.

На Тайване в 1950 гг. электротехническая промышленность создавалась в основном с целями замещения импорта и выпускала относительно простые бытовые приборы: электроплитки, вентиляторы, лампочки, батарейки, конденсаторы. Но уже в 1960 гг. стала делаться ставку на экспортную ориентацию. Электронная промышленность Тайваня с конца 1960 гг. стала развиваться преимущественно на основе импорта технологии и притока ПИИ, прежде всего из США, Японии. Доля иностранных филиалов в занятости в электронной и электротехнической промышленности Тайваня в 1976 г. достигла 60%, к 1986 г. она понизилась до 37%, хотя общая численность занятых в филиалах увеличилась. В экспорте электронной и электротехнической продукции доля иностранных филиалов равнялась в 1976 г. 83%, к 1986 г. она сократилась до 44%, при этом возросла доля местных компаний, сотрудничающих с ТНК в рамках контрактов о производстве (contract manufacturing). Тайвань на протяжении двух десятилетий входит в первую десятку мировых экспортеров электронного оборудо-

[7] http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx=15850 (дата обращения: 12.04.2015).

вания. В 2013 г. он находился на шестом месте в мире по экспорту товаров ИКТ (5,5% мирового экспорта; 105,6 млрд. долл.)[8].

С 1970 гг. иностранные инвестиции в производство товаров для внутреннего рынка в странах Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии (ЮЮВВА) возрастали гораздо медленнее, чем инвестиции в экспортные производства (efficiency-oriented). Препятствием для роста инвестиций в импортозамещающее производство стала узость внутреннего рынка, даже в крупных странах, обусловленная низким объемом платежеспособного спроса, низкими доходами населения. К 1980 г. ведущие места по балансовой стоимости ПИИ в регионе занимали Индонезия, Сингапур, Малайзия, Тайвань, Гонконг[9]. ПИИ в импортозамещение отошли на второй план. Индия в 1980 г. не попала даже в первую пятерку стран по балансовой стоимости ПИИ.

Таблица 1

Структура добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, 2000–2013 гг.

	Добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности		Пищевкусовая и табачная промышленность		Производство текстильных изделий и одежды		Машиностроение и производство транспортного оборудования		Химическая промышленность	
	Всего, млрд. долл. (100%)		%		%		%		%	
	2000	2013	2000	2013	2000	2013	2000	2013	2000	2013
КНР	384,9	2941,3	14		11		14		12	
Гонконг	7,9	3,9	7	23	20	16	12	32	13	17
Германия	400,7	745,2	8	9	2	2	33	37	10	12
Индия	67,0	298,9	13	9	13	8	16	20	21	16
Япония	997,9	1073,3	11	13	3	2	34	38	10	12
Респ. Корея	146,1	370,4	8	6	8	4	41	47	10	9
Малайзия	29,0	74,9	8	12	4	2	38	28	8	12
Мексика	132,1	215,7	25	24	4	3	24	21	15	11
Филиппины	19,8	55,5	29	25	7	3	27	5	9	6
Россия	52,1	267,6	19	17	2	2	19	9	8	10
Сингапур	24,9	52,6	3	3	1	0	57	57	14	23
Таиланд	41,2	127,6	8		12		26		6	
США	1510,2	1966,5	13	15	3	2	30	26	12	16
Великобритания	218,1	231,2	14	19	4	2	25	27	10	13
Индонезия	45,8	205,8	18	23	17	11	20	18	11	17

Источник: http://wdi.worldbank.org/table/4.3 (дата обращения: 26.04.2015)

[8] http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx=15850 (дата обращения: 12.04.2015).

[9] Цветкова Н. Н. Прямые иностранные инвестиции в Азии и в России: опыт сравнительного анализа. Москва: ИВ РАН, 2004, с. 20.

Импортозамещение не должно, да и не может быть тотальным[10]. Так же, как и экспортная ориентация. В странах с четко выраженной экспортной ориентацией экономики — в Южной Корее, на Тайване, в Малайзии — тем не менее продолжают сохраняться отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Это прежде всего пищевая промышленность, которая в этих странах обслуживает внутренний рынок. Пищевкусовая промышленность (включая производство прохладительных и алкогольных напитков) вместе с табачной промышленностью занимает важное место в структуре добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности большинства стран. А ориентирована она в основном на внутренний рынок (несомненное исключение составляют Филиппины, где производятся соки и фруктовые консервы на экспорт). Невелика доля этих отраслей лишь в Сингапуре: это страна большим объемом производства обрабатывающей промышленности и малочисленным населением, спрос на продовольствие не слишком велик.

При повышении уровня ВВП в расчете на душу населения в новых индустриальных странах Азии первого и второго эшелона, а затем и в самых крупных странах мира — КНР и Индии, увеличился объем платежеспособного спроса. В этих странах стали расти инвестиции в импортозамещающее производство. В 1981–1991 гг. в Индии расходы населения на приобретение потребительских товаров возрастали в среднем на 13% в год. По мере роста спроса все более широких слоев населения возрастала доля расходов на товары длительного пользования. Расходы на покупку телевизоров, видеомагнитофонов в 1981–1991 гг. увеличивались на 30% в год, автомобилей — на 15%, бытовых электроприборов — на 15–30% в год[11]. Начиная с 1991 г. Индия стала осуществлять либерализацию режима регулирования иностранных инвестиций, и приток ПИИ в страну стал возрастать после длительного периода стагнации. Из возросшего притока инвестиций в Индию около трети направлялось в обрабатывающую промышленность. В Индии на фоне увеличения покупательной способности не только узкой состоятельной верхушки, но более многочисленного среднего класса (это уже не «Бельгия в Индии», но, возможно, Германия или даже Япония) импортозамещение вновь стало играть важную роль в иностранных инвестициях, которые направлялись уже не в производство дешевых товаров ширпотреба с популярными брендами, а в производство товаров длительного пользования, в частности автомобилей. Именно на растущий средний класс Индии ориентируются ТНК автомобильной промышленности, в 1990 гг. приступившие к осуществлению в Индии своих проектов, среди них — «Форд», «Дженерал моторс»[12]. К тому же реклама своих изделий вновь появившимися ТНК обычно ведет к значительному росту спроса на все товары такого рода, поэтому увеличивается и сбыт продукции местных производителей.

---

[10] http://www.kp.ru/daily/26362/3244355/(дата обращения: 3.04.2015).

[11] World Investment Report 1995, p. 63.

[12] World Investment Report 1995, p. 62, 217; Цветкова, 2004, с. 60–68.

ПИИ в импортозамещение, а точнее, а производства, ориентированные на внутренний рынок, не играют сегодня в странах Азии первостепенной роли, однако их значение возросло на фоне роста платежеспособного спроса.

В стратегии «Цифровая Индия» (Digital India) поставлена задача к 2020 г. понизить долю импорта на индийском рынке электроники до нуля. Цели развития в стране производства (ориентированного и на внутренний рынок, и на экспорт) с помощью привлечения прямых иностранных инвестиций ставит и стратегическая задача «Делай в Индии» (Make In India), поставленная премьером-министром Индии Нарендрой Моди в 2014 г. С августа 2014 г. по апрель 2015 г. приток ПИИ В Индию увеличился на 48% по сравнению с соответствующим периодом 2013–2014 гг.[13].

ПИИ и импортозамещение в России

В начале 1990 гг. в России одновременное сочетание двух шоков — бесконтрольного импорта товаров и либерализации цен на все товары при замораживании зарплаты — привело к тому, что на российские рынки хлынул дешевый импорт, а многие предприятия и даже целые отрасли не могли приобретать по возросшим ценам сырье и материалы и просто рухнули. К 1998 г. общий объем производства в обрабатывающей промышленности составил 40% от уровня 1990 г. Производство ряда товаров было замещено импортом, оно не восстановилось к концу 1990 гг. и к 2003 г. Например, в 1990–2000 гг. производство антибиотиков в России сократилось в 3,7 раз, витаминов — в 6,8 раз, онкологических препаратов — в 5,7 раз, электрокардиографов — в 2,3 раза. Производство тканей в 1990–2000 г. понизилось в 3,6 раз, металлорежущих станков — в 8,3 раз, велосипедов (без детских велосипедов) — в 5,8 раз, тракторов для сельского и лесного хозяйства — в 11,1 раза. Производство мяса (включая субпродукты) сократилось в 1990–2000 гг. в 5,5 раз, производство молока — на 40% (подсч. по табл. 2). Немного лучше обстоит дело с производством кондитерских изделий: в 1990–2000 г. оно сократилось более чем вдвое, но затем стало расти и к 2013 г. заметно превысило уровень 1990 г.

В 1990–2000 гг. поголовье крупного рогатого скота в России сократилось с 57,0 млн. голов до 27,3 млн. голов, свиней — с 38,3 млн. до 15,7 млн. голов, птицы — с 660 млн. голов до 329 млн. голов[14]. Да, разрушительным ураганом промчались по стране «лихие 90-е», их последствия могут быть сравнены с последствиями войны.

Значительная часть потребностей внутреннего рынка стала удовлетворяться за счет импорта. В 1990 г. в стране производилось 74,2 тыс. металлорежущих станков, в 2000 г. было произведено 8,9 тыс. станков, а импортировано 20,5 тыс.,

[13] http://digitalindia.gov.in/content/electronics-manufacturing; http://profit.ndtv.com/news/industries/article-fdi-up-48-since-make-in-india-campaign-launch-781489 (дата обращения: 10.08.2015).

[14] Российский статистический ежегодник 2004. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2004, с. 438.

в 2013 г. производство снизилось до 2,9 тыс. шт., импорт в 2011 г. составил 673 тыс. шт. В 2000 г. было произведено мяса всех категорий 1193 тыс. т, а импортировано — 1211 тыс. т. Импорт лекарств по стоимости увеличился с 1 млрд. долл. в 1995 г. до 11 млрд. долл. в 2011 г. (см. табл. 2,3, источники к табл. 3).

Таблица 2

Производство ряда товаров в Российской Федерации, 1990–2013 гг.

Наименование	Единица измерения	Годы			
		1990	2000	2003	2013
Антибиотики	т	4672	1256	367	…
Препараты для лечения онкологических заболеваний	млн. упаковок	31,8	5,6	5,5	…
Электрокардиографы	тыс. шт.	23,0	9,8	5,0	…
Ткани	млн. $м^2$	8449	2329	2869	4164
Тракторы для сельского и лесного хозяйства	тыс. шт.	214	19,2	8,1	7,6
Металлорежущие станки	тыс. шт.	74,2	8,9	5,7	2,9
Легковые автомобили	тыс. шт.	1103	969	1012	1900
Велосипеды, кроме детских	тыс. шт.	3671	629	416	1434*
Молоко	млн. т	54,2*	32,3	33,4	…
Кондитерские изделия	тыс. т	2869	1628	2167	3288
Мясо всех категорий, включая субпродукты	тыс. т	6484	1193	1677	4188**

*2008 г.
**В том числе мясо птицы 2477 тыс. т
…нет данных

Источник: Российский статистический ежегодник 2004. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2004, с. 412, 441, 390; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/natura/god10.htm; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/natura/natura38g.htm; http://www.odnako.org/blogs/v-2013-godu-proizvodstvo-legkovih-avtomobiley-v-rf-snizilos-na-2/.

В 2000–2013 гг. в России осуществлялось замещение импорта (ранее вытеснившего внутреннее производство). В отношении некоторых товаров импортозамещение было достаточно успешным. Доля импорта в 2005–2010 гг. сократилась на рынке мяса птицы с 47,4 до 17,8%, свинины — с 56,7% до 37,8%, кондитерских изделий — с 11,7% до 7,3%[15]. Производство легковых автомобилей (1,9 млн. штук в 2013 г.) намного превысило их импорт (1 млн. шт. в 2011 г.) (см. табл. 2, 3). Заметим, что в производство автомобилей и кондитерских изделий осуществили инвестиции ТНК.

[15] http://newsruss.ru/doc/index.php/ (дата обращения: 12.09.2015).

Таблица 3

Импорт ряда товаров в Российскую Федерацию, 2000–2011 гг.

Наименование	Единица измерения	Годы		
		2000	2003	2011
Металлорежущие станки	тыс. шт.	20,5	128	673
Легковые автомобили	тыс. шт.	71,7	214	1054
Мясо всех категорий, включая субпродукты, в том числе:	тыс. т	1211	2303	1922
– мясо всех категорий, кроме мяса птицы	тыс. т	517	1097	1429
– мясо птицы	тыс. т	694	1206	493
Яблоки	Тыс. т	218	617	1350
Картофель	Тыс. т	70,8	164	490
Лекарственные средства	Млн. долл.	1150	2078	10963

*2009 г.

Источники: Российский статистический ежегодник 2004. М., 2004, с. 657–659; Россия в цифрах — 2012 г. // http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d[2]/26–18.htm; http://izvestia.ru/news/578022; http://www.potatosystem.ru/news/2013/09/18/36618/.

Однако в целом ряде отраслей зависимость от импорта остается весьма высокой. В 2013 г. доля импорта на рынке лекарств составляла 77%, на рынке медицинских изделий — 84%, в сегменте жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС) — 40%[16]. По данным, приведенным в выступлении премьер-министра Российской Федерации Д. А. Медведева, доля импорта в станкостроении достигает 90%, оборудовании тяжелого машиностроения — 70%, нефтегазового оборудования — 60%, энергетического оборудования — 50%, сельскохозяйственных машин — от 50 до 90%[17]. Министр сельского хозяйства РФ А. Ткачев в интервью газете «Коммерсантъ» отметил: «…в сельском хозяйстве сохраняется высокая зависимость от импорта по ряду направлений. Мы пока продолжаем закупать за рубежом: семенной и генетический материал, средства защиты растений, кормовые добавки, ветеринарные препараты, оборудование и ингредиенты в пищевой и перерабатывающей промышленности»[18].

Да, конечно, существует такое понятие, как сравнительные преимущества (модель Дэвида Рикардо), и каждая страна должна экспортировать те товары,

---

[16] http://expert.ru/siberia/2015/27/farmatsevtyi-zhdut-peremen/ (дата обращения: 12.09.2015).

[17] http://www.kp.ru/daily/26362/3244355/(дата обращения: 3.04.2015).

[18] http://www.kommersant.ru/doc/2815307 (дата обращения: 25.09.2015)

по которым у нее издержки сравнительно ниже, чем по другим товарам (у нее же). Но ни в следовании концепции сравнительных преимуществ, ни в ее отрицании не должно быть догматизма, ибо сравнительные преимущества не являются чем-то застывшим. Следует развивать свои конкурентные преимущества, бережно относиться к ним, а не отбрасывать их на свалку, следуя чьим-то вердиктам и рейтингам.

Вообще-то в России речь идет не об импортозамещении, а о восстановлении некоторых производств, ориентированных на внутренний рынок и вытесненных импортом 1990 гг. Кстати, сейчас проводится кампания, в том числе и в блогосфере, с целью внести позитив в оценку 1990 гг. Конечно, мы были моложе, и у многих связаны с этими годами какие-то приятные воспоминания, кто-то и разбогател. Но разрушение потенциала промышленности, сельского хозяйства, науки было колоссальным.

Сокращение производства сопровождалось и сокращением числа занятых. Число занятых в машиностроении и металлообработке сократилось с 9,7 млн. человек в 1990 г. до 4,7 млн. человек в 2000 г. и 4,3 млн. человек в 2003 г., более чем вдвое; число занятых в легкой промышленности соответственно с 2,3 млн. человек до 0,8 млн. человек и 0,7 млн. человек, более чем в три раза[19]. Можно, конечно, сказать, что страна переходит к постиндустриальному развитию (об этом пишут авторы некоторых учебников по экономике, ссылаясь на падение доли сельского хозяйства в ВВП). В постиндустриальной экономике должна возрастать доля в ВВП услуг, причем услуг постиндустриального типа: образования, науки. Но нам хорошо известна ситуация в этой сфере. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками сократилась в 1992–2000 гг. с 1532,6 тыс. до 887,6 тыс. человек, в том числе исследователей — с 804 тыс. до 427 тыс. человек, практически вдвое. Финансирование НИОКР в процентах от ВВП в 1992–2000 гг. понизилось с 0,5% до 0,23%. В 2011 г. число занятых в сфере НИОКР составило 726 тыс. человек[20]. По данным Мирового банка, на основе сведений, предоставленных национальными статистическими службами, в 2005–2012 гг. расходы на НИОКР по отношению к ВВП в России составили 1,12%, в Республике Корее — 4,04%, в Японии — 3,39%, в Израиле — 3,93%, в Сингапуре — 2,1%, в США — 2,79%, в Германии — 2,93%, в Китае — 1,98%, в Малайзии — 1,07[21].

С начала 1990 гг. Россия делала ставку на привлечение иностранных инвестиций. Однако их приток в первой половине 1990 гг. в условиях галопирующей инфляции, падения производства и резкого снижения совокупного внутреннего спроса был крайне незначительным. Инвестиции начали воз-

---

19 Российский статистический ежегодник 2004, с. 387, 397.

20 Российский статистический ежегодник 2004, с. 546; Россия в цифрах — 2014 г. http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/22–02.htm (дата обращения: 12.04.2015).

21 World Development Indicators: Science and Technology. http://wdi.worldbank.org/table/5.13 (дата обращения: 20.04.2015).

растать лишь со второй половины 1990 гг. Наряду с инвестициями в сырьевые отрасли, на первый план к концу 1990 гг. выдвинулись в России инвестиции ТНК в ориентированные на внутренний рынок производства обрабатывающей промышленности. Именно это направление стало ведущим в инвестиционной деятельности иностранного капитала. Особенно большой импульс для роста получили инвестиции в импортозамещающие производства после четырехкратной девальвации рубля в 1998 г. Цены на импортные товары подскочили, спрос на них упал. Компании, ранее ввозившие в Россию свою продукцию, стали развивать производство в нашей стране[22].

Балансовая стоимость ПИИ в России, по данным ЮНКТАД, в конце 1998 г. составила 13,4 млрд. долл. Из этой суммы 13% приходилось на добывающую (в основном нефтедобывающую) промышленность, 17% — на пищевую промышленность, 9% — на черную металлургию, 40% — на сферу услуг 40%[23]. В 1998–2000 гг. в пищевкусовую промышленность направлялось в среднем 24,7% всех прямых инвестиций. В общей сумме инвестиций в обрабатывающую промышленность в 2004–2006 гг. доля нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности составляла 31,6%, пищевкусовой промышленности — 13,2%, производства металлов и металлоизделий — 12,9%, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — 8,3%, производства транспортного оборудования (автомобилестроения) — 4,4%, общего машиностроения — 3,1%, электротехнического и электронного машиностроения — 1,2%[24].

В конце 2009 г., по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, балансовая стоимость прямых иностранных инвестиций в РФ достигла 109,0 млрд. долл. Из этой суммы на добычу полезных ископаемых приходилось 22,7%, в т. ч. энергоресурсов — 21,6%, на обрабатывающую промышленность — 34,0%, в том числе 11,8% –на черную и цветную металлургию, 4% — на производство нефтепродуктов и кокса, 3,0% — неметаллическое минеральное сырье, 2,9% — на деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность. Достаточно высокой была доля отраслей, ориентированных на внутренний рынок: пищевкусовой и табачной промышленности — 4,9%, химической и фармацевтической промышленности — по 1,7%. В сфере услуг (42% ПИИ) высокой была доля оптовой и розничной торговли — 10,4%, транспорта и связи — 3,9%, финансово-кредитной деятельности — 5,2%[25].

---

22 См. подр.: Цветкова Н. Н. Прямые иностранные инвестиции в России и социальный механизм рынка // Рынок и социальные проблемы: Восток — Россия. М.: ИВ РАН, 2013, с. 47–62.

23 World Investment Report, 1999, UN. N. Y.; Geneva, 1999, p. 70.

24 Подсч. по: http // www.gks.ru/bgd/regl/b07_56/iss/exe/stg/04-03htm (дата обращения: 12.04.2015).

25 www.gks.ru/bgd/regl./b10–11/ISS.WWW.exe/d2/24–10.htm (дата обращения: 10.09.2015).

Таблица 4

Накопленные прямые иностранные инвестиции в экономике России на конец 2013 г. (млрд. долл.)

Отрасли	млрд. долл.	%
Все отрасли	126,1	100
Сельское хозяйство	2,0	1,6
Добыча полезных ископаемых, в т. ч.:	20,8	16,5
— добыча нефти и газа, услуги	18,6	14,8
Обрабатывающая промышленность, в т. ч.:	46,3	36,7
— пищевкусовая и табачная промышленность	8,6	6,8
— производство кокса и нефтепродуктов	2,0	1,6
— химическая промышленность	3,3	2,6
— производство неметаллических минералов	3,7	2,9
— металлургическая промышленность и производство металлоизделий	11,0	8,7
— производство электрического и электронного оборудования	2,0	1,6
— производство машин и оборудования	2,8	2,2
— производство транспортных средств	5,9	4,7
— целлюлозно-бумажная промышленность, полиграфия	2,3	1,7
— обработка древесины	2,1	1,7
— текстильная и швейная промышленность	0,2	0,01
— электроэнергетика, газо-, водоснабжение.	4,9	3,9
Строительство	2,7	2,1
Оптовая и розничная торговля	12,1	9,6
Транспорт и связь	7,3	5,8
Финансовая деятельность*	6,3	5,0
Недвижимость и услуги	22,3	17,7
— НИОКР	0,1	0,1
Здравоохранение	0,4	0,3
Образование	0,001	
Всего, ориентированные на внутренний рынок		≈38,5%

*По данным организаций, предоставивших статистическую отчетность, без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих банков, включая рублевые поступления, пересчитанные в доллары США.

Источник: Финансы России 2014. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2014, с. 274–275. Табл. 04.13. http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_51/Main.htm

В 2013 г. на долю производства товаров и услуг, в основном замещающих импорт или ориентированных на внутренний рынок, приходилось почти 2/5 балансовой стоимости ПИИ в России, в том числе на пищевкусовую и табачную промышленность — 6,8%, на производство транспортного оборудования — 4,7% (его доля заметно повысилась), химическую промышленность –2,6%, общее машиностроение — 2,2%, производство электрического и электронного оборудования — 1,6%, электро-, газо-, водоснабжение — 3,9%, всего около 20%. Еще 18,5% ПИИ направлялось в производство услуг для внутреннего рынка: это оптовая и розничная торговля — 9,6% (в последние годы ПИИ направлялись в розничные торговые сети, такие как «Ашан», «Метро», «Леруа-Мерлен»), строительство — 2,1%, транспорт и связь — 5,8% (см. табл. 4).

Именно в импортозамещении действуют многие ТНК, осуществившие инвестиции в Российской Федерации. В России уже к началу 2000 гг. наиболее заметные позиции ТНК заняли в производстве относительно недорогих брендовых товаров — кондитерских изделий (Nestlé), прохладительных напитков (Coca-Cola), моющих средств (Procter&Gamble), чая, майонеза, маргарина (Unilever) табачных изделий (British American Tobacco, Japan Tobacco, Philip Morris). Список почти тот же, что и список для Индии 1970 гг., приведенный выше. Только Unilever производит в России пищевые продукты, а не моющие средства: нишу по производству стиральных порошков заняли Procter&Gamble (еще с начала 1990 гг.) и Henkel. Иностранные компании в пищевкусовой и табачной промышленности не только замещают импорт, но и производят продукцию под чисто отечественными торговыми марками: шоколадные конфеты фабрики «Россия» (известная реклама «Россия — щедрая душа») — продукция «Нестле»; пиво «Золотая бочка», «Балтика» — продукция Carlsberg и SAB Miller; «Кока Кола» производит в России и колу, и квас, сок «Тонус» — продукция компании «Пепси Кола». Часто, подобно герою Мольера, который не знал, что говорит прозой, мы и не знаем, что потребляем продукцию, произведенную иностранными ТНК, и что имеем дело с импортозамещением. Импортозамещение — это производство продукции для внутреннего рынка, а в России — это нередко производство продукции, которая еще раньше была замещена (точнее, вытеснена) импортом.

К 2010-м и даже к 2000 гг. ТНК уже заняли ведущие позиции в импортозамещающем производстве целого ряда товаров ширпотреба. С участием иностранных инвесторов — фирм «Филип Моррис», «Джапэн тобэкко», «Лигетт Дукат», БАТ, «Реемтсма» — выпускалось в 2001 г. более 70% от общего объема производства табачных изделий в РФ[26]. К 2012 г. состав иностранных игроков на рынке несколько изменился «Лигетт Дукат» была приобретена у английской компании «Галлахер» фирмой «Джапэн тобэкко» (JT International), а доля иностранных филиалов на рынке только возросла — до 90%. В 2012 г. доли рынка табачных компаний распреде-

[26] Финансовые известия, 31.10.2002.

лились в следующем порядке: JT International — 36,5% рынка России, Philip Morris International — 25,2%, BAT-Russia — 19,4%, Imperial Tobacco — 8,9%[27]. Табачные ТНК выпускают продукцию и под своими фирменными брендами, и под российскими («Ява»).

Доля иностранных филиалов на российском рынке пива составляла в 2011–2012 гг. около 84%, в том числе «Балтика» (дочерняя компания датской Carlsberg, среди ее брендов — Carlsberg, Tuborg, Kronenbourg, «Балтика», «Арсенальное», «Невское», «Ярпиво») — 37,4%; Anheuser-BuschInBev (бренды Budweiser, Stella Artois, «Сибирская корона», «Клинское», «Толстяк») — 15%; голландская Heineken (марки Heineken, Amstel, BUD, GuinnessForeign, «Бочкарев», «Охота», «Три медведя») — 12%;британская SABMiller (бренды Velkopopovicky Kozel, Holsten, «Золотая Бочка», «Три Богатыря», «Жигулевское») — 10%; турецкая Anadolu Efes (Efes Pilsner, «Старый Мельник») — 10% (SAB Miller и Efes недавно слились). Единственным независимым относительно крупным российским игроком на отечественном пивном рынке остается компания «Очаково» (марки «Очаково», «Ячменный колос») — доля рынка 2%[28]. Иностранные компании производят пиво и под своими фирменными, и под российскими брендами.

На рынке моющих средств доля западных ТНК в 2013 г. составляла более 80%, в том числе Procter&Gamble» (бренды Tide, Ariel и «Миф») — 44%, Henkel (Лоск) — 26%, «Reclitt Benckiser» (Великобритания) («Дося») — 14%[29].

В 2010 г. на рынке шоколада на филиалы ТНК приходилось более 50%, в том числе на Mars — 15%, на Nestle и KraftFoods — по 11%, Ferrero — 9%, на «СладКо» (акционер — норвежская Orkla) — около 9%[30]. Однако швейцарская ТНК Нестле, например, производит в России не только шоколад, но и мороженое, супы, соусы, приправы, бульонные кубики «Магги», детское питание, сухие завтраки, растворимый кофе, корм для собак и кошек, ей принадлежит торговая марка питьевой воды «Святой источник»[31].

Тенденции в деятельности иностранного капитала в России в 1990 гг. оказались близки к тенденциям Индии 1970-х (а не 1990 гг.). В обеих странах фактором притяжения капитала стал достаточно емкий внутренний рынок, при преобладании в населении доли лиц с низкими доходами. Инвестиции в импортозамещающее производство более дорогих товаров длительного пользования, автомобилей, стали возрастать в РФ только после того, как по-

---

27 http://rosinvest.com/acolumn/blog/mirovoi_prodovolstvenii_rinok/461.html (дата обращения: 12.08.2015).

28 http://pivoinfo.ru/rossijskij-rynok-piva-obzor/(дата обращения: 12.08.2015).

29 http://delonovosti.ru/business/2154-rynok-moyuschih-sredstv.html 14 апреля 2014 (дата обращения: 15.09.2015).

30 Онтикова С. И., Костынич Е. А. Состояние и перспективы развития рынка шоколадной продукции России// Молодой ученый. 2014. № 3. // http://www.moluch.ru/archive/62/9653/(дата обращения: 2.09.2015).

31 http/www.nestle.ru/media/default.asp?uin//102 (дата обращения: 12.10.2010).

высился ВВП и возросли доходы населения, в 2000 гг. В Индии это происходило с 1990 гг. В 2000 гг. сборочные производства в России организовали крупнейшие ТНК автомобильной промышленности: «Форд», «Дженерал моторс», «Фольксваген», «Рено», «Фиат», «Ниссан», «Тойота», «Мицубиси», китайская «Великая стена»[32].

В 2014 г. ситуация в России иная, чем в 1998 г., т. к. к «шоку» девальвации из-за снижения цен на нефть добавляется «шок», вызванный санкциями со стороны стран Запада и Японии. Следуя политическому курсу своей страны происхождения, некоторые автомобильные компании, например, «Дженерал Моторс» и ее германская дочка «Опель» на фоне санкций уходят из России («что хорошо для «Дженерал Моторс», хорошо для США», и наоборот), другие компании, напротив, развивают в России производство автомобильных компонентов. Место американских производителей автомобилей готовы занять китайские компании.

Важная особенность импортозамещения, которая проявилась в странах Азии, — переход к производству ранее импортировавшихся товаров сопровождается не столь значительным сокращением импорта. Вместо готовых изделий импортируются комплектующие для их производства. Если сначала в России ввозили автомобили (к тому же подержанные), бытовую технику, то после создания сборочных производств стали ввозить компоненты. Однако в этом случае в стране создаются (пусть и не в столь значительных масштабах) дополнительная добавленная стоимость, рабочие места, появляются новые центры производства. Таким образом, важный вопрос в развитии импортозамещения — это локализация, повышение доли местных компонентов в стоимости готовой продукции.

Процессу локализации производства в автомобильной промышленности способствовали принятые государством меры — программы Промсборка-1 (2005 г.) и Промсборка-2 (2010 г.). Автопроизводителям предоставляются льготные таможенные ставки на ввоз компонентов, а в ответ они обязываются сократить ввоз автокомпонентов и выполнить частичную локализацию производства на территории России. Благодаря этому, например, в Петербурге и Ленинградской области сложился кластер, включающий производителей автомобилей (заводы «Форд»,«Дженерал моторз», «Тойота», «Ниссан»и «Хендэ) и автокомпонентов (Faurecia, NokianTires, Stadco, Tenneco Automotive, Thyssen Krupp)[33]. Значительная часть компонентов электронной, автомобильной промышленности производится по контрактам о производстве (contractmanufacturing), у многих крупных компаний есть сеть поставщиков, часто весьма крупных. Эти субподрядчики и осуществили инвестиции в Петербурге.

---

[32] TheMoscowTimes. 30.03.2007.

[33] Куркин К. Тонкие ростки импортозамещения. http://expert.ru/northwest/2015/35/tonkie-rostki-importozamescheniya/(дата обращения: 22.09.2015).

Свидетельства локализации можно наблюдать и в фармацевтической промышленности. В июне 2015 г. завершилось строительство завода полного цикла компании «Новартис Нева» (филиала компании «Новартис», которая образовалась в результате слияния Ciba-Geigy и Sandoz,), начатое в 2011 г. Новое предприятие будет производить 1,5 млрд. единиц продукции, которая в первую очередь будет предназначена для российского рынка. Курс на импортозамещениеи высокая доля госзакупокв фармацевтической отрасли мотивируют международных фармпроизводителей на локализацию производства, как это сделали компании Novartis, Astra Zeneca, Bayer[34].

Калуга стала кластером автомобилестроения, электроники. 4 сентября 2015 г. в Калуге был торжественно открыт завод по производству автомобильных двигателей компании «Фольксваген» (локализация производства). Немецкая компания планировала открыть в России и завод по производству автомобильных шасси. Но теперь этот проект может оказаться под угрозой.

В конце сентября 2015 г. «Фольксваген» стала объектом скандала в США и подверглась миллиардным штрафам.

Каковы же итоги импортозамещения в сельском хозяйстве и пищевой промышленности к сентябрю 2015 г.?

Таблица 5

Выпуск ряда важнейших видов продукции (январь-август 2015 г.)

Товары, единица измерения	Январь-август 2015 г.	В % к январю-августу 2014 г.
Мясо и субпродукты убойных животных, млн. т	1,4	113,7
Мясо и субпродукты домашней птицы, млн. т	2,8	110,6
Молоко жидкое обработанное, млн. т	3,6	99,3
Сыры и продукты сырные, тыс. т	389	125,1
Овощи и грибы консервированные, млн условных банок	338	124,9
Ткани, млрд. м^2	2,9	111,9
Тракторы, тыс. шт	3,1	66,8
Станки металлорежущие, тыс. шт.	1,8	85,2
Серверы сетевые, компьютеры серверного назначения, тыс. шт	35	87,5
Автомобили легковые, тыс. шт.	843	74,0

Источник: О промышленном производстве в январе-августе 2015 г. Роскомстат. http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/184.htm

По итогам первых семи месяцев 2015 г. экспорт составил 69% от уровня января-июля 2014 г., импорт — 60,3% от уровня соответствующего периода 2014 г.,

[34] Куркин К. Тонкие ростки импортозамещения.

в том числе импорт продукции химической промышленности, каучука — 72%, продовольственных товаров и сырья для их производства — 62%, машин, оборудования, транспортных средств — 55%. Импорт мяса составил 68,0% от уровня семи месяцев 2014 г., молока — 67,2%, рыбы — 56,2%, мяса птицы — 49,2% (см. табл. 6).

Импорт сыров и творога сократился более чем наполовину, зато импорт пальмового масла и его фракций увеличился на 25%: очевидно именно с этим импортом был связан бум производства сыра и «сырных продуктов». По итогам первых восьми месяцев 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. оно возросло на те же 25%, в то время как производство молока составило 99,3% от уровня предыдущего года. Таким образом, вместо настоящего сыра делают фальсификат, в котором велика доля пальмового масла, вредного для здоровья людей. Но деятельность эта весьма прибыльна для производителей.

С января по август 2015 г. по сравнению с январем — августом 2014 г. возросло производство сталеплавильного оборудования на 34,4%, медицинского оборудования — на 15,8%, тканей — на 11,9%, консервированных овощей и грибов — на 24,9%[35].

Таблица 6

Импорт отдельных продовольственных товаров (январь-июль 2015 г.)

Товар, единица измерения	Январь-июль 2015 г.	В % к январю-июлю 2014 г.
Весь импорт, млрд. долл.	102,4	60,3
В т. ч. машины, оборудование, транспортные средства млрд. долл.	45,0	55,0
Продукция химической промышленности, каучук	19,4	72,0
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства, млрд. долл., в т. ч.:	14,8	62,0
Мясо; тыс. т	369	68,0
Мясо птицы; тыс. т	131	49,2
Рыба; тыс. т	219	56,2
Молоко и сливки несгущенные; тыс. т	127	67,4
Сыры и творог; тыс. т	98	45,0
Масло пальмовое и его фракции; тыс. т	426	125,3
Яблоки свежие; тыс. т	555	69,9

Источник: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/191.htm

35 http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/184.htm (дата обращения: 10.09.2015).

В первые восемь месяцев 2015 г. производство мяса увеличилось на 13,7%, мяса птицы — на 10,6%. Импорт этих товаров сократился в январе-июле 2015 г.: мяса — на 32%, мяса птицы — на ½. Наряду с импортозамещением имеет место и снижение потребления некоторых подорожавших продуктов, «затягивание поясов». В свое время известный английский социолог Энтони Гидденс писал, что для того, чтобы почувствовать, что такое глобализация, надо просто пойти в супермаркет, и вы увидите там товары, импортированные из разных стран, товары, произведенные филиалами ТНК в стране… Для того, чтобы почувствовать, что такое импортозамещение, можно тоже зайти в тот же супермаркет и посмотреть на ярлыки. Вместо апельсинов из Испании — апельсины из Турции, помидоры и сыры из России, Беларуси. Иногда и креветки из Беларуси… Впрочем, большинство населения спокойно относится к исчезновению пармезана и хамона (безумно дорогого даже в Испании), менее спокойно — к возросшим ценам на некоторые товары и ухудшению качества других (тем более, что о вреде пальмового масла все наслышаны из телепрограмм, хотя в Африке его употребляют в пищу).

Вопрос о продовольственной безопасности сохранял бы свое значение и при отмене санкций. Кстати, для стран Евросоюза и США характерен высокий уровень самообеспеченности продовольственными товарами, они являются крупными экспортерами продовольствия, притом, что доля продовольствия в их ВВП минимальна. Япония отнюдь не руководствуется моделью сравнительных преимуществ, субсидируя выращивание риса, а ставит во главу угла поддержку крестьянства и продовольственную безопасность.

Сегодня в отношении производства, ориентированного на внутренний рынок, можно выделить три группы отраслей.

Во-первых, сельское хозяйство и пищевая промышленность. Развитие этих отраслей жизненно важно, оно связано с обеспечением продовольственной безопасности. Речь могла бы идти и об иностранных инвестициях в сельское хозяйство, причем со стороны незападных партнеров. Пока же на конец 2013 г. на сельское хозяйство приходилось лишь 1,6% балансовой стоимости ПИИ (см. табл. 4).

Вторая группа — производство потребительских товаров низких и средних технологий. Например, раньше у нас в продаже был обычный дешевый канцелярский клей, сегодня продается дорогой клей из Германии. Безусловно, производство таких товаров, в отношении которых западные (или восточные) поставщики не обладают какими-то передовыми технологиями и особыми конкурентными преимуществами, весьма оправданно и реально. Это, например, велосипеды, производство которых по сравнению с 1990 г. сократилось в разы и которые отнюдь не относятся к высокотехнологичной продукции, хотя в некоторых странах издержки их производства ниже, чем в России. Или ткани: ивановские ситцы, которые славились своим качеством На текстильную и швейную промышленность в 2013 г. приходилось 0,1% балансовой стоимости ПИИ (см. табл. 4).

Импортозамещению может способствовать введение защитных таможенных тарифов для некоторых производств. Не выдерживают критики требования об отказе от государственной поддержки сельского хозяйства, ее широко используют США. Евросоюз, Япония. На стадии становления национальной промышленности и Англия, и Германия, и США, и Япония широко использовали протекционизм. Если же говорить о прямых иностранных инвестициях (ПИИ), то наличие достаточно высоких таможенных тарифов на продукцию считается стимулом для организации ее производства в стране с помощью ТНК, которые раньше ввозили эту продукцию.

Третья группа отраслей — высокотехнологичные отрасли. В современном мире ни одна страна, даже самая крупная и развитая, не может производить всю номенклатуру продукции машиностроения. В России в высокотехнологичные отрасли вложена лишь малая доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в РФ. Доля общего машиностроения в балансовой стоимости ПИИ в РФ в 2009 г. составляла 2,2%, транспортного машиностроения — 1,81%, из которых 1,8% приходилось на автомобилестроение (импортозамещающее производство), а 0,005% — на производство судов и летательных аппаратов, доля электронного и электротехнического машиностроения — 0,9%, НИОКР — 0,005%[36]. Из балансовой стоимости ПИИ в РФ на конец 2013 г. на производство транспортных средств (в основном автомобилей) приходилось 4,7%, машин и оборудования — 2,2%, электрического и электронного оборудования — 1,6%, на НИОКР — 0,1% (см. табл. 4).

Говоря о возможностях импортозамещения в высокотехнологичных отраслях, следует учитывать реальные и реально возможные конкурентные преимущества РФ (а не рейтинги, нередко предвзятые). Всемирный экономический форум проделывает колоссальную работу, составляя рейтинг международной конкурентоспособности стран. Для рейтинга используются два вида показателей: объективные, цифровые оценки (например, объем ВВП, продолжительность жизни и т. д.) и оценки по опросам экспертов (по РФ порядка 400 экспертов, представителей крупного, среднего и мелкого отечественного бизнеса, которые дают показателям оценки от 1 до 7, эти оценки собирает в каждой стране выбранный научно-исследовательский центр, в РФ — Евроазиатский центр конкурентоспособности). Например, в Докладе о международной конкурентоспособности 2013–2014 г. РФ получила 64-е место, в 2014–2015 г. поднялась на 53-е место. Однако и в 2013–2014 г., и в 2015 г. место России явно занижено там, где речь идет об оценочных показателях. Так, по наличию ученых и инженеров в 2014–2015 г. РФ получила 4,1 балла и занимала 70-е место. Кто же опережал Россию по наличию (не числу, это оценочный показатель!) инженеров и исследователей? № 38 — Мадагаскар, № 50 — Мали, № 68 — Сенегал (в последнем есть всего два высших учебных заведения). По качеству системы образования Россия находилась на 84-м месте, 3,5 балла.

[36] www.gks.ru/bgd/regl./b10–11/ISS.WWW.exe/d2/24–10.htm (дата обращения: 10.09.2015).

Мы, конечно, критикуем наше образование. Но впереди России были такие страны, как Гамбия (№ 39; 4,3 балла), Кабо-Верде (№ 57; 3,9 балла); Сенегал (№ 66; 3,8 балла), Эфиопия (№ 74), Руанда. При этом в Гамбии получают среднее образование 57,5% лиц соответствующих возрастов, в Сенегале — 41%, в Руанде — 31,8%. По наличию специализированных научно-исследовательских центров и центров подготовки кадров Россия занимала 59-е место, а перед ней находились Замбия, Сенегал (в нем около десятка небольших научных учреждений, некоторые с десятком сотрудников, например, таким был центр исследований проблем третьего мира под руководством Самира Амина). По способности к инновациям Россию (№ 66, 3,8 балла) опережали Сенегал (№ 56), Сейшелы (№ 59), Таджикистан (№ 62). Впрочем, за 2013 г. места РФ были еще ниже, и Россию опережала Гамбия (например, по таким оценочным параметрам, как наличие специализированных научно-исследовательских учреждений, сотрудничество университетов и промышленности, развитие кластеров)[37]. Кстати, ведущее конкурентное преимущество России в рейтинге международной конкурентоспособности Всемирного экономического форума — это емкий внутренний рынок.

В 1960 гг. одним из первых компьютеров в Индии была советская ЭВМ «Минск». Сегодня экспорт компьютерных услуг из Индии, составляет около 50 млрд. долл., а из России — только 2 млрд. долл.[38] Вместе с тем, сравнительные преимущества России (наличие известных на весь мир технических вузов, развитие инфраструктуры ИТ, а в условиях снижения курса рубля и низкий уровень зарплат) делают возможным развитие такого рода ИТ-услуг в России и для внутреннего рынка, и для экспорта, причем услуг высокотехнологичных, спрос на которые увеличивается по сравнению со спросом на более простые трудоемкие услуги, которые в перспективе смогут выполнять роботы.

Если говорить об импортозамещении в электронной промышленности, то любопытно проанализировать географическую структуру импорта этой продукции в РФ. В 2013 г. общий импорт в РФ товаров сферы ИКТ (компьютерного, телекоммуникационного оборудования, теле- и радиооборудования, электронных компонентов) составил 21,5 млрд. долл. 73,5% этого импорта поступало из развивающихся стран, в том числе 53,5% всего импорта — из КНР. На долю развитых стран приходилось 26,5% импорта такого оборудования, причем 20% всего импорта ввозилось из стран Европы и ведущими экспортерами в Россию были Словакия (0,7 млрд. долл.), Польша и Чехия (по 0,6 млрд. долл.), Венгрия (0,4 млрд. долл.), Эстония (0,2 млрд. долл.). Между тем эти восточноевропейские страны не имеют своих брендов ком-

---

[37] The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum, 2013 www.weforum.org/gcr. The Global Competitiveness Report 2014–2015. World Economic Forum, 2014. http://www.weforum.org/node/145867 (дата обращения: 2.02.2015).

[38] http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=17629 (дата обращения: 12.04.2015).

пьютеров и другой электроники, производят ее в филиалах ТНК, причем нередко ТНК из стран Востока, или по контрактам о производстве с ТНК. Такого рода сборочные производства из импортных компонентов могла бы развивать и Россия, тем более что в начале 2000 гг. в Москве, например, была развита т. наз. «коленная сборка» компьютеров из импортных компонентов небольшими фирмами. Критичным с точки зрения инноваций можно считать импорт из таких стран, как Германия (0,4 млрд. долл., 2%), США (0,38 млрд. долл., 2%, в т. ч. компьютеры 150 млн. долл.), Япония (0,35 млрд. долл., 1,7%, в т. ч. компьютеры 60 млн. долл.), Франция — 0,3 млрд. долл., Швеция — 0,3 млрд. долл.[39] Сегодня сборку телевизоров, крупной бытовой техники производят в России Samsung Electronics, LG, Philips. В Индии Samsung Electronics занимает первое место по сбыту смартфонов,90% из них производится на двух индийских предприятиях этой южнокорейской компании[40]. Возможна ли организация сборки в России мобильных телефонов, ноутбуков? Если учесть, что в последние годы быстро рос экспорт телекоммуникационного оборудования из таких стран, как Камбоджа, Маврикий, то Россия по сравнению с этими странами не отстает в наличии достаточно подготовленной рабочей силы, которая к тому же сильно подешевела после девальвации рубля в 2 раза.

Хотя доля инвестиций в НИОКР в балансовой стоимости ПИИ на 2013 г. крайне мала, целый ряд ТНК ведет научные исследования в России: например, Samsung Electronics, IBM, Intel, Novartis (продукт слияния Sandozи Ciba-Geigy), Merck, и их топ-менеджеры оценивают российских специалистов достаточно высоко.

В импортозамещении при наличии соответствующих стимулов и гарантий могут принять участие (и уже активно участвуют) иностранные инвесторы. К вопросу о конкурентоспособности и национальных конкурентных преимуществах в развитии высокотехнологичных отраслей не следует подходить догматически, и не следует слепо доверять выставленным кем-то оценкам и рейтингам.

Итак, уже к 2010 гг. (и даже к 2000 гг.) ТНК заняли ведущие позиции в целом ряде импортозамещающих производств, на рынках относительно недорогих товаров массового спроса. Тенденции к росту инвестиций в эти производства усилились после девальвации рубля в 1998 г. В 2000 гг. на фоне роста доходов населения возросли инвестиции в замещающее импорт производство иномарок российской сборки. В 2014 г. к «шоку» девальвации рубля, который имел место и в 1998 г., добавляется «шок», вызванный санкциями со стороны стран Запада и Японии. Однако девальвация валюты объективно служит фактором, способствующим привлечению ПИИ в импортозамещение. Речь могла бы

---

[39] http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx=15850 (дата обращения: 12.04.2015).

[40] http://profit.ndtv.com/news/corporates/article-tandoori-microwaves-tamil-friendly-smartphones-samsung-woos-india-751473 (12.05.2015).

идти об инвестициях в сельское хозяйство, причем со стороны незападных партнеров. Критичным, однако, является привлечение инвестиций (и иностранных, и отечественных) в высокотехнологичные отрасли. И с этой точки зрения имеет очень большое значение политика, проводимая в отношении НИОКР.

В целом же в России можно говорить не только и не столько об импортозамещении, сколько о возрождении производства, ориентированного на внутренний рынок, об использовании реальных национальных конкурентных преимуществ.

*Andrey S. Vozdvizhensky**

Republic of Korea's experience in pursuing import substitution policy

Key words: Economy of the Republic of Korea, import substitution, economic policy, Rhee Syngman

The phenomenon of Korea's economic development in the XX century was widely reflected in academic literature ante omnia in the light of the export promotion policy achievements, belonging to the category of newly industrialized countries and the internationalization of chaebols. Meanwhile there is a number of subjects on various aspects of Korean economy that do not seem to be so popular with researchers but at the same time definitely may be deemed as mark worthy and deserve to be analyzed in detail. One of these subjects is Republic of Korea's experience in pursuing import substitution policy. The import substitution approach dominated in Korean economic policy for a rather short period of time — from 1953 through 1960, however it was the very period, when the manufacturing base, that secured the success at the first stages of export promotion in subsequent years, was established. It should be noted that some elements of import substitution were incorporated in the First, Third and Forth Five-Year Economic Development Plans (1961–1966, 1972–1976 and 1977–1981, respectively) — at the time when the growth of the export sector was unconditionally proclaimed as the top priority. According to *Korea Development Institute* in the period of establishing Heavy and Chemical industries (the Third Five-Year Economic Development Plan, 1972–1976) the strategy of the 60s focusing on comprehensive export promotion was temporally replaced with import substitution policy.However we find it necessary to dispute this point of view: the dynamics of the exports during the Third Five-Year Plan indicates the persisting outward orientation of Korean economy, and more conspicuous elements of import substitution were not the consequence of the return towards this kind of strategy but dealt with drastic changes in the structure of exports. Thus it is the period of 1953–1960 that can be considered as the time when the growth of Korea's economy was shaped by the strategy of import substitution.

Impulses for import substitution in the Republic of Korea

Albert Hirschman defined four impulses that launch the processes of import substitution: a) wars and the associated disruption of trade relations; b) balance-of-payments difficulties; c) growth of the domestic market (frequently as a result of export growth); d) official development policy by the state authority. The Republic

* Andrey S. Vozdvizhensky. Ph.D. associate professor at Institute of Asian and African Studies. Moscow State University

of Korea's experience is made all the more remarkable by the fact that every of the aforesaid impulses affected the launch or activation of the import substitution in the manufacturing.

The Korean War enormously impoverished the economic potential of the Republic of Korea. During the first year of the War alone (1950) the industrial sector of the country suffered the losses of $354 million; up to 43% of all manufacturing facilities, 41% of power generating capacities, 50% of coal mining facilities were destroyed. With allowance made to the devastation in the public sector, transport and dwellings the total damage was valued at about $1,8 billion. Meanwhile the Korean War in itself cannot be looked upon as a fundamental impulse for import substitution in the Republic of Korea. The issue of import substitution became actual much earlier — immediately after the liberation of Korea in 1945 when the peninsula was divided into two parts, each of which started the formation of the antagonistic political and socio-economic systems. The partition resulted in North Korea getting 95% of basic chemical production, 99% of chemical fertilizers, 97% of steel output.The situation for South Korea got more aggravated in the mid-1948 when the electric power supply from the northern part of peninsula was disrupted. Not coincidentally, among the top-priority tasks of *ECA* (Economic Cooperation Administration, 1949–1952), one of the US aid programs for the Republic of Korea, there were two that virtually launched import substitution processes in Korea — expansion of electric power generating capacities and establishment of fertilizers production. Thus, the Korean War just spotlighted for the Korean authority the previously existing necessity of the development of import substitution in the industrial sector, but now it was in the context of the large-scale task of reconstructing the destroyed economy.

During the major part of 1953–1960 for the Republic of Korea the balance of payments deficit was not an acute problem that could have actualized the necessity of launching import substitution. In spite of the stagnating exports, Korea earned a sizeable profit from selling its overvalued national currency to the US troops that based in the country; on top of that the vast majority of the imported products (by 1957 over 84% of the total imports) was channeled to the Republic of Korea through international (predominantly from the USA) aid programs and it is the resources that formed counterpart funds which played a core role in covering budget deficits.However, the situation radically changed in 1957, when the USA revised the aid policy towards the Republic of Korea that entailed to gradually decreasing volume of imports under aid programs starting from 1958.It was that very momentum, which made it reasonable to consider the inevitability of the aggravating balance of payment as an impulse for the development of import substitution in Korea. As then noted by *Kyŏnghyang Sinmun*news paper, "under the conditions of the steadily shrinking foreign aid it is necessary to mobilize all the internal resources and in the shortest time possible develop the base of the independent economy".

The growth of the domestic market should be deemed as the main prerequisite for the launch of import substitution processes in the Republic of Korea. At the

same time, a number of specific features can be defined here. Firstly, in Korea's post-war environments the expansion of the domestic demand was secured not by the revenues from export oriented industries but by the Bank of Korea emission activity and imports under aid programs.Secondly, under the conditions of tight tariff and non-tariff restrictions on imports, as well as a limited access to foreign exchange resources, an excessive internal demand made importing extremely lucrative. In terms of very high entry barriers in importers' realm, in Korea took shape objective prerequisites for establishing domestic production of substitute goods. Thirdly, as noted by some researchers, during the immediate post-war years the demand for certain imported goods in Korea was so high that the domestic output virtually did not substitute the imports but just eliminate the deficit of the supply in the market.

As to the forth impulse — official development policy by the state authority, it is necessary to point out that the import substitution in the Republic of Korea was never proclaimed as the only priority (and a goal in and of itself) of the economic strategy. Korea's government only in individual cases undertook specially tailored complexes of measures aimed at substituting imports in some selected sectors, as it was in "Three white production" (*Sambaeksanŏp*). In this vein the impact of this impulse on launching import substitutions processes in the Republic of Korea was rather limited and can be traced only during the first years after the War.

Economic policy of Korean authorities in 1953–1960

The economic policy by Rhee Syngman administration (1948–1960) is often characterized by researchers as inconsistent in terms of long-term developmentand marked with "economic failures".However, it is since 1953 that Korean government managed to establish and maintain the conditions for the expansion of import substituting sectors, as a result of which the production of cement, glass, chemical fertilizers, paper, as well as light and food industries, were set up. All these achievements along with the increase in the electric power generating capacity and improvements in the infrastructure became a cornerstone for the further economic growth based on export promotion during the period of Park Chung-hee administration (1961–1979).

Korean government activities in 1953–1960, aimed at securing the growth of import substituting sectors, were underpinned by three core constituents — foreign trade policy, foreign exchange policy and credit policy. During the period under consideration each of these policies obtained some new elements but did not undergo any meaningful changes.

In the context of the post-war Korean economy reconstruction the growing demand for imports (especially for consumer goods and finished products) was essential. In such a situation Korea's government in the foreign trade policy prioritized the regulation of imports aimed at securing more or less efficient distribution of resources in the national economy, on the one hand, and protecting some domestic

industries, on the other hand.At that, instruments of tariff and non-tariff restrictions were widely applied in regards to imported goods. It is worth noting, that the import tariff system introduced in 1949 remained virtually unchanged till 1957: it implied 0% rate for foodstuff, raw materials and capital goods that were not produced domestically and quite low rates (10–20%) for semi-finished products. Taken as a whole, the average tariff for imports at that time remained rather high (40%) and tended to grow (up to 44% starting from 1957) whereas in 1952 equipment imported for the development of key industries was completely exempted from import duties.

Another important instrument of commercial imports regulation was a system of quantitative restrictions that was introduced in 1949 and was kept functioning with meager changes through the mid-1955. Under the system, during a year a list of goods (and their volumes) eligible for importing was published on a periodical basis. Moreover, in order to proceed with an import deal an importer had to get a special license that confirmed the presence of the product to be imported in the aforesaid list. Since 1955 the goods eligible for importing were divided into two groups — special imports and ordinary imports: the first one (special imports) included the commodities that could be purchased exclusively with the funds earned from exports; the second one (ordinary imports) consisted of products to be bought with both the funds earned from exports and the foreign exchange purchased from the Bank of Korea. At the same time the Ministry of Commerce and Industry in some cases was entitled to issue permissions for importing the goods not indicated in any of these two categories. In 1958 the system underwent one adjustment — the right to import a product from the first or the second group started to be defined not by the source of the foreign exchange but by the special license.

An important role in regulating the volume and structure of the imports was played by the foreign exchange policy: amidst the vastly appreciated wonit was tackling the task of the distribution of scarce foreign exchange among importers. For example, from the end of 1952 through the mid-1954 there was a special loans system functioning in Korea: under this system, an importer could obtain the necessary volume of foreign exchange from the loan funds after putting the equivalent in won on the deposit in the Bank of Korea. Through these funds about 75% of the total commercial imports were financed during the period of this mechanism functioning.

In the mid-1954 the system of special loans was abolished and foreign exchange started to be distributed among importers through auctions, where dollars were acquired the exchange rate 2,5–3,5 times higher than the official one. In as little as one year this mechanism was replaced with the distribution system based on the lottery principle. In this case the sale of dollars to importers was implemented at the official exchange rate (so that enable to maximize the profit from selling the imported goods in the domestic market). In 1957 the order of providing importers with foreign exchange altered once more: since that moment the volume of dollars available for an importer was determined by the sum, which the importer was ready to spend on state bonds.

While instruments of the foreign trade policy and foreign exchange policy kept Korea's import substituting industries away from any meaningful competition from imports, the credit policy of the state during this period was aimed at providing these import substituting sectors for the further growth with financial resources through three channels — Korea Development Bank, specialized banks and commercial banks.

Korea Development Bank (*HanguksanŏpŬnhaeng*) was established in 1954 with the main goal of granting middle and long-term loans to the industrial sector. A particular feature of this credit institution was its formal independence from the Bank of Korea (*HangukŬnhaeng*) and direct subordination to the Ministry of Finance. However, in actual fact, Korea Development Bank, facing the shortage of funding, had to borrow from the Bank of Korea which appeared to secure about two thirds of the total Korea Development Bank liabilities (the rest one third was formed with counterpart funds). As early as 1955 the share of Korea Development Bank in the total outstanding corporate loan portfolio in Korea accounted for 40%, peaked at 45% in 1957 and in general was not below the level of 39% through 1960.

As to the second channel for providing financial resources — specialized banks, during the period under the analysis it was represented only by one institute — Korea Agricultural Bank (*HanguknongŏpŬnhaeng*). This bank was established for the purpose of not only granting loans to the agricultural sector but also of developing certain elements of the import substitution. Korea Agricultural Bank share in the total outstanding corporate loan portfolio in the country was steadily increasing in 1955–1960 and got to 32% by the end of the period.

Commercial banks in the Republic of Korea before 1957 were owned by the state and dominated in crediting the national economy. However, after their being privatized in 1957 the situation drastically changed: Korea's government put the scale of commercial banks growth under control, that entailed to their share in the total outstanding corporate loan portfolio decreasing by 13 percentage points (to 30%) as early as 1957 and remaining on this level till 1960.

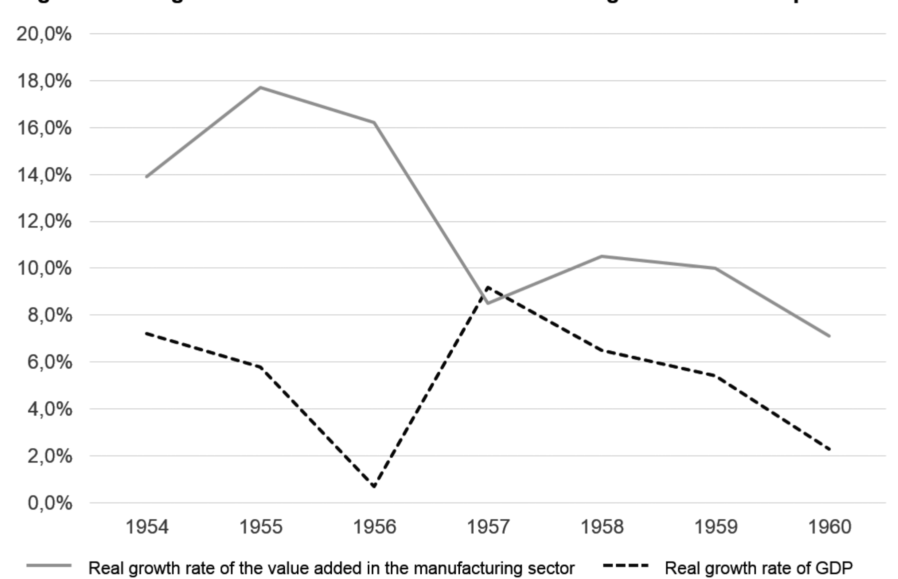
The result of this credit policy was a steep increase in the outstanding volumes of loans granted to national economy — from 6,0% of GDP (6,9 billion won) in 1955 to 16,1% of GDP (40,2 billion won) in 1960with the manufacturing sector as the largest recipient of this financing resources. A particularity of the policy resided in rather low interest rates of loans: under the law, their ceiling was not allowed to exceed 20%, and therefore for the most of the period of 1953–1960 the rates were substantially lower than the wholesale prices inflation.

The Republic of Korea economic development in 1953–1960

The economic development of the Republic of Korea in 1953–1960 is widely agreed to be divided into two stages — the period of the post-war reconstruction (till 1958) and the stagnation period (starting from 1958). It is since 1958 that the US aid in the form of imports started steadily decreasing: its volume as early as 1960 ($ 225 mil-

lion) accounted for 70% of the 1957 level. It was a key reason for Korean economy slowing down (the average annual GDP growth rate in real term diminished from 5,7% in 1954–1957 to 4,7% in 1958–1960). The commodity supplies under the US aid programs played a significant role in expanding and maintaining the manufacturing base of the Republic of Korea. Therefore it got obvious that amidst the diminishing aid volume since 1958 Korean economy faced the stagnation in the gross fixed capital investment: its real growth rate was negative in 1958 and slightly exceed the level of 4% in 1958–1960 (CAGR), whereas in 1954–1957 the CAGR (in real term) got to 25%.The situation was dramatized by the fact that in order to secure an appropriate growth rate of gross fixed investments under new conditions the Republic of Korea would have expanded the commercial imports, and that, in its turn, would have aggravated the issue of the balance of payment deficit. That was getting even more depressing in the light of meager and stagnating growth rates of Korean exports (the exports to GDP ratio for the Republic of Korea in 1953–1957 was below 1,3% and CAGR of the exports accounted for minus 14%).

Figure 1: Real growth rate of GDP and the manufacturing sector in the Republic of Korea



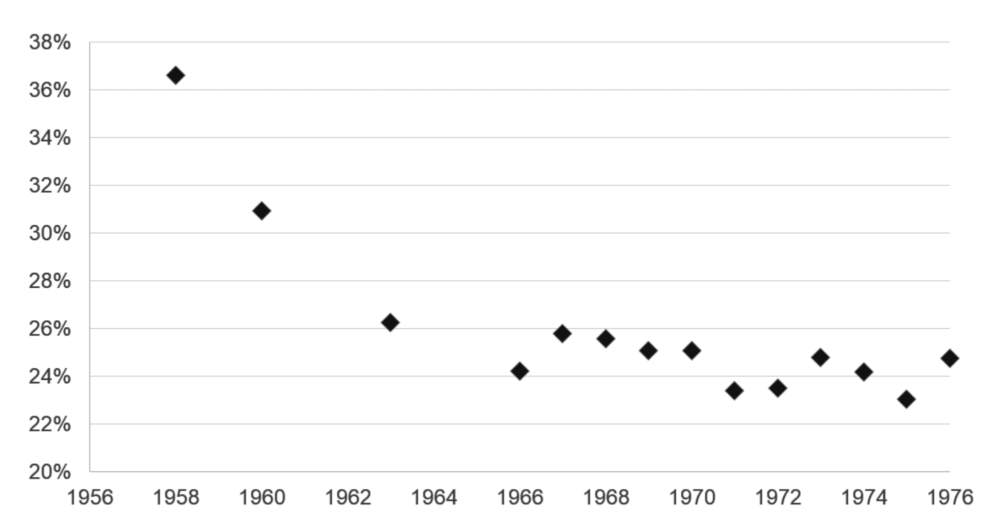
Source: *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=301&tblId=DT_102Y002&language=en&conn_path=I3)

Another important reason for Korean economy stagnating during the period under consideration should be an almost unchanging level of the labor productivity in the manufacturing, which since 1958 alongside with the service sector had become the key driver of the economic growth. For instance, the real average annual growth rate of revenue in the manufacturing per one employee in 1955–1960 got to only 1,4%, whereas in 1960–1963 it rocketed to 8,6%.

It should be noted that in 1954–1960 the real growth rates of the value added in the manufacturing, despite their steady decrease, tended to outperform the real GDP growth rates that resulted in the expansion of this sector share in Korea's GDP — from 7,8% in 1953 to 12,1% in 1960. In this regard there is no ground to state that by the end of the period Korea's development model with the dominance of import substitution faced crisis, however the stagnating labor productivity in the manufacturing amid quantitative and structural changes in the industry indicated that the potential of this very model was approaching its exhaustion.

As to specific features of Korean manufacturing sector development in 1953–1960 three of them should be noted as the most important. Firstly, during that period there was a steep decrease in labor intensity of the sector: the share of labor cost in the total value added diminished from 36,6% in 1958 to 30,9% in 1960.

Figure 2: The share of labour cost in the total value added of the manufacturing sector



Source: Calculation based on *Korean Statistical Information Service* (http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1F1501&language=en&conn_path=I3)

Secondly, five industries with the highest penetration of import substitution demonstrated the accelerating real growth rates of the output: the rates (as annual average) increased from 13,5% in 1954–1957 to 22,3% in 1958–1960, while for the manufacturing sector as a whole the inverted trend was witnessed (18,0% and 8,1%, respectively). This fact can be looked upon as an additional argument for the statement that at the end of the 50s the import substitution model in the Republic of Korea so far was not ridden with crisis.

The third particularity was a model of the financial resources distribution among various agents in the manufacturing sector. So, for example, 59,5% of the loans, granted to the manufacturing in 1955, fell on the five aforesaid industries. The available data enable us to state that through the period under consideration

manufacturers had rather significant debt burden and companies, attributed to the sectors with higher dominance of import substitution, were increasing their indebtedness even more actively: in 1955 their ratio of the loans obtained during the year to the production value got to 8,0 (for the whole manufacturing sector this indicator was at 5,8).

Since 1955 in the light of the decreasing volumes of the commodity supplies under aid programs the discussion on models of the further economic development intensified in Korea. So, for instance, the strategy for 1959 pointed out to the necessity "to keep on nurturing import substituting industries" and "pave the way for the expansion of the exports". The plan of the imports of high-priority raw materials for 1960 stated that "in order to remove the persistent balance of payment deficit the prior goal should be importing production equipment that is crucial for import substituting and export oriented industries". A major milestone was reached on April 15, 1960 when the government of the Republic of Korea approved the First Five-Year Economic Development Plan (1962–1966) and in that way put the priority on the export promotion. And though the implementation of this plan appeared to be postponed for two years due to the political instability in Korea, neither Chang Myŏn administration, that came to power after April Revolution of 1960, nor the military regime of Park Chung-hee, set after the coup d'état of 1961, changed any main principles of the new strategy of Korea's economic development.

Conclusion

The period during which the economic development of the Republic of Korea was determined by the strategy of import substitution was relatively short — from 1953 through 1960. Nevertheless it is in this time span that production facilities were established and the infrastructure was expanded in Korea and all this provided the launch base for the booming growth of the national economy under the new export promotion strategy. It should be noted that this change in the vector of the economic development was caused not by the crisis of the import substituting model, whose potential had not been exhausted yet, but by the US decision to start gradually decreasing the aid volumes to the Republic of Korea that might have entailed to the severely aggravating balance of payment and large scale crisis in Korea's industrial sector which was then heavily dependent on the supplies of raw materials and equipment under aid programs.

Notwithstanding criticism of the economy policy pursued by Rhee Syngman administration, the latter managed to introduce and maintain functioning of instruments of foreign trade policy, foreign exchange policy and credit policy to the extent sufficient for securing appropriate GDP growth rates and expanding the production in import substituting sectors.

Republic of Korea's experience in pursuing import substitution policy undoubtedly is unique, however its certain aspects can be successfully used under modern conditions by the states that have to tackle the similar tasks of the economic development in post-war periods.

Научное издание

Восточная аналитика 2015
выпуск 4

Утверждено к печати
Институтом востоковедения РАН

Макет, внешнее оформление А. В. Ельцевой

Формат 70х100/8. Усл. печ. л. 7,15. Уч-изд. л. 5.
Тираж 300 экз. Подписано в печать 29.09.2016. Заказ № 761

Федеральное государственное
бюджетное учреждение науки
Институт востоковедения РАН
107031 Москва, ул. Рождественка, 12
Научно-издательский отдел
Зав. отделом А. В. Сарабьев
E-mail: izd@ivran.ru

Отпечатано в типографии ООО «Издательство МБА».
Москва, ул. Озерная, 46. Тел.: (495) 726–31–69, 623–45–54, 625–38–13
E-mail: izmba@yandex.ru Генеральный директор С. Г. Жвирбо